

LE COMMERÇANT DANS LE ROMAN ALLEMAND

DE 1796 JUSQU'A NOS JOURS

ÉTUDE DE LA MENTALITÉ COMMERCIALE
SUR LA BASE DE DOCUMENTS LITTÉRAIRES

THÈSE

présentée à la Faculté de Droit de l'Université
de Neuchâtel pour l'obtention du grade de docteur
ès sciences commerciales et économiques

Par

FRÉDÉRIC SCHEURER FILS

HEITZ & CIE
STRASBOURG — PARIS — LEIPZIG — ZURICH
1930

LE COMMERÇANT DANS LE ROMAN ALLEMAND

DE 1796 JUSQU'A NOS JOURS

ÉTUDE DE LA MENTALITÉ COMMERCIALE
SUR LA BASE DE DOCUMENTS LITTÉRAIRES

THÈSE

présentée à la Faculté de Droit de l'Université
de Neuchâtel pour l'obtention du grade de docteur
ès sciences commerciales et économiques

Par

FRÉDÉRIC SCHEURER FILS

HEITZ & CIE
STRASBOURG — PARIS — LEIPZIG — ZURICH
1930



La Faculté de Droit de l'Université de Neuchâtel, Section des sciences commerciales et économiques, sur le rapport de M. le Prof. Dr H. Schoop, autorise la publication de la présente thèse de M. Frédéric Scheurer fils. Cette thèse a pour titre :

« Le commerçant dans le roman allemand ».

La Faculté ne donne ni approbation, ni improbation aux opinions émises, ces opinions devant être considérées comme propres à l'auteur.

Neuchâtel, le 25 novembre 1929.

Le Doyen de la Faculté de Droit :

F.-H. MENTHA.



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41555018_0011

AVANT-PROPOS

Je tiens à remercier Monsieur le Dr H. Schoop, professeur de langue et de littérature allemandes à l'Université de Neuchâtel, de ses nombreux et précieux renseignements concernant la partie littéraire de mon ouvrage.

Il est également de mon devoir de remercier mon pere, le Dr F. Scheurer, expert-comptable et professeur d'économie commerciale à l'Université de Neuchâtel, du vif intérêt qu'il a témoigné pour mon travail et des conseils que sa longue expérience des affaires et son goût de la philosophie lui ont permis de me prodiguer.

L'auteur.

INTRODUCTION

La psychologie du commerçant intéresse à la fois la science pure et le monde de la pratique. Elle a déjà fait partiellement ou entièrement l'objet de savants ouvrages. Citons d'abord les travaux de deux économistes de l'école historique allemande, Wagner et Schmoller. Ces auteurs remarquèrent, qu'après Adam Smith, l'économie politique était devenue trop abstraite. Ils critiquèrent en particulier la notion de « *l'homo economicus* » à laquelle ils opposèrent une connaissance approfondie des facteurs psychiques et sociaux de l'activité économique.

Wagner et Schmoller ont fait remarquer que des tendances inhérentes à l'âme humaine sont à la base de la vie industrielle et commerciale. Ils repoussèrent par conséquent toutes les théories qui paraissent ignorer ces aspirations innées ou qui les simplifient par trop.

Nous devons également une « *Psychologie économique* » (1) à la plume du grand sociologue français Gabriel Tarde. Cet auteur appliqua à l'étude de l'économie politique les prin-

(1) Dans une liste spéciale, placée à la fin de notre étude, nous donnons des indications plus détaillées touchant la date de publication ou l'éditeur des ouvrages cités.

cipes de sa philosophie et de sa sociologie. Son livre est d'ailleurs construit comme un traité d'économie politique. Mais ce qui fait son originalité, c'est que tous les problèmes traditionnels de cette science y sont étudiés précisément du point de vue psychologique.

Tarde a montré en particulier le rôle important de la suggestion et de l'imitation dans les phénomènes de la vie industrielle et commerciale. Il a fait notamment des remarques très fécondes quant au rôle joué par ces deux forces dans la naissance et le développement des besoins économiques, dans les rapports entre employés et employeurs, dans le crédit, dans la formation et le maintien des prix ainsi que dans les phénomènes monétaires.

Tarde n'a cependant pas analysé, comme Wagner et Schmoller, toute la gamme des mobiles qui meuvent l'homme dans son activité commerciale et industrielle. Ce fait s'explique par ses doctrines psychologiques fondamentales. L'âme humaine se résume pour lui dans le désir et la croyance. Ces deux éléments constituent, à son avis, la cause première de tout acte humain. Selon lui, les besoins économiques ne sont qu'une forme spéciale du désir. Les investigations de Tarde sur l'origine de l'activité économique s'arrêtent donc à la constatation de l'existence de ces besoins (1).

(1) Parmi les économistes qui se sont basés sur la psychologie, citons encore ceux de l'école « psychologique » ou « autrichienne » dont le chef était Karl Menger. Contrairement à ce que semble annoncer son nom, cette école n'étudie cependant pas particulièrement les facteurs psychiques qui poussent l'homme à l'activité commerciale et industrielle. Continuant la tradition de l'école classique, elle se borne à constater l'existence des besoins économiques sans s'inquiéter de leur origine individuelle ou sociale. Si elle peut être qualifiée de « psychologique », c'est parce qu'elle a analysé psychologiquement le phénomène de la formation de la valeur. Dans ce

Dans un grand ouvrage intitulé « *Der Bourgeois* » (par ce terme, il faut entendre l'entrepreneur capitaliste), le professeur berlinois Werner Sombart s'attache à rechercher les origines de l'entrepreneur moderne.

Il essaye d'expliquer par l'évolution historique les principes qui animent l'entrepreneur, ses désirs, ses mœurs, la manière spéciale et caractéristique dont il dirige son existence. Les facteurs sociologiques de son activité: droit, morale, religion, nationalité, sont mis très fortement en évidence.

Sombart a cependant reconnu aussi que les facteurs sociologiques n'expliquent pas à eux seuls la mentalité commerciale. Il parle, dans son livre, de natures de bourgeois (Bourgeoisnaturen) et de natures antibourgeoises, de natures d'entrepreneurs (Unternehmernaturen) et d'autres types. Il a donc vu que la structure psychique individuelle est un élément de la mentalité spéciale du négociant. Cependant, Sombart consacre quelques courtes pages seulement à ces questions de psychologie individuelle. Ses remarques sur les forces psychiques humaines, dans leurs rapports avec la vie économique, sont même moins systématiques que celles de Wagner et de Schmoller. Par contre, les facteurs sociologiques de la mentalité capitaliste sont analysés avec la plus savante ingéniosité appuyée sur une documentation des plus riches. Aussi Sombart a-t-il fait progresser comme personne l'étude de la mentalité du commerçant et de l'industriel.

Le sociologue A. Weber a étudié l'influence de la confession religieuse sur la mentalité industrielle.

domaine, elle est arrivée à la notion de l'utilité marginale ou finale qui forme la pierre angulaire de ses doctrines. Cette école dite « psychologique » n'a donc rien apporté à la psychologie du négociant lui-même.

Dans une étude intitulée « Le rôle du chef d'entreprise dans la grande industrie », Jean-Paul Palewski analyse les caractéristiques de la fonction économique et sociale de l'entrepreneur dans le passé et le présent. Quoique cet ouvrage traite, à mainte reprise, de la manifestation de forces psychiques individuelles dans la vie économique, il est construit selon des critères d'ordre essentiellement sociologique et non psychologique. Dans « *Philosophie de l'argent* », Georg Simmel donne, par contre, une forte étude de psychologie individuelle, mais, comme le titre du livre l'indique, il s'est attaché uniquement aux problèmes se rapportant à la monnaie.

Citons enfin les pénétrantes études psychologiques du Dr Willy Hellpach. Ce dernier a cherché entre autres à établir les relations existant entre l'activité des nerfs et l'esprit commercial.

Au point de vue pratique, la psychologie économique est à l'ordre du jour. Un vaste mouvement moderne tend à organiser les entreprises commerciales et industrielles et à traiter les affaires selon des principes scientifiques. Le facteur humain, jouant un rôle des plus importants dans le négoce et la fabrication, la psychologie a trouvé un champ d'application dans l'organisation et la direction des entreprises. Elle est appelée à résoudre nombre de problèmes touchant au salaire, au commandement, à l'organisation de la vente, à la réclame et aux méthodes de travail. L'orientation professionnelle, d'autre part, fait aussi appel à la psychologie.

Parmi les auteurs qui, au cours des dernières années, ont mis la psychologie au service de l'organisation rationnelle des entreprises, nous trouvons entre autres Gilbreth et Münsterberg. Ce dernier groupa même les différents problèmes psychologiques que pose l'organisation des entre-

prises commerciales et industrielles en une discipline autonome qu'il appelle « psychologie économique ». En partisans convaincus de la psychotechnique, Münsterberg et ses disciples se sont intéressés particulièrement à des domaines où l'on peut mesurer, chronométrer, utiliser des tests et, de ce fait, ils ont consacré peu d'attention au commerçant, au chef d'entreprise lui-même.

Il en est autrement, à ce point de vue, des études de l'ingénieur français Fayol, le créateur de la « Science administrative », appelée souvent aussi « fayolisme ». Cette discipline a pour objet essentiel l'étude de la fonction de chef d'entreprise. Par la force des choses, elle traite largement des facultés psychiques nécessaires à l'entrepreneur.

C'est un grand mérite de Fayol et de ses disciples que d'avoir mis en lumière toute l'importance de la personnalité du chef pour la marche d'un commerce ou d'une industrie.

Nous voyons donc que la psychologie du commerçant est encore une discipline en formation; elle essaye de se définir et porte le sceau des conceptions les plus diverses.

Nous allons exposer rapidement la façon dont nous concevons la psychologie du commerçant et ensuite, nous indiquerons la place que nous assignons à notre étude par rapport à la psychologie du négociant considérée comme une discipline scientifique.

La psychologie du commerçant doit consister d'abord dans l'analyse des aptitudes mentales exigées par l'activité commerciale. Elle doit par conséquent être fondée sur une connaissance très approfondie de la vie économique et des diverses fonctions du négociant ou de l'industriel.

Elle doit nous renseigner en outre sur les principaux types d'individus que l'on rencontre dans la vie commerciale

et rechercher les forces psychiques individuelles qui sont à l'origine de l'activité du négociant.

Une étude sur la psychologie du commerçant devra également tenir compte des facteurs sociologiques influençant la mentalité du monde commercial, notamment des usages, des mœurs, des principes professionnels, bref de toutes les forces de la vie sociale qui dépassent le pouvoir de l'individu.

La psychologie du commerçant doit s'appuyer sur la psychologie générale et en utiliser les termes, les catégories et les classifications. Disons également qu'une psychologie basée uniquement sur le bon sens est insuffisante; pour maint point, elle est condamnée à se mouvoir dans un empirisme stérile. La psychologie doit nous donner des certitudes réelles; autrement dit, ses affirmations doivent pouvoir être vérifiées, soit expérimentalement, si elles portent sur des faits susceptibles de se répéter, soit par les moyens de preuve en usage dans la science historique, s'il s'agit de cas exceptionnels.

Conçue ainsi, la psychologie satisfera pleinement notre besoin de connaissance et pourra fournir une contribution solide aux sciences normatives.

Si nous désirons que la psychologie repose sur des faits, cela ne veut pas dire que nous voulons la limiter à l'étude de phénomènes visibles ou encore mesurables par le moyen d'appareils de laboratoire. Nous admettons, au contraire, que les phénomènes de la vie intérieure peuvent faire l'objet d'études expérimentales, et cela par l'introspection.

Mais il faut cependant que les constatations faites par l'introspection portent sur un grand nombre d'individus pour que l'on puisse en tirer des conclusions d'ordre général. En appliquant la loi dite du grand nombre, on peut certes arriver à des conclusions susceptibles d'être considérées comme scientifiques.

Nous n'attendons pas de la psychologie qu'elle nous fournisse nécessairement des lois comme nous les trouvons en physique et en chimie, et encore moins des formules mathématiques. Il nous paraît absurde, en effet, de vouloir obtenir à tout prix en psychologie, des chiffres, des mesures, des prévisions exactes.

D'autre part, malgré notre désir de voir la psychologie s'appuyer sur des faits certains, nous ne mésestimons nullement les ouvrages souvent grandioses de psychologie intuitive ou ontologique des philosophes. S'ils ne nous donnent pas des vérités indiscutables, ils exercent par leurs constructions hardies et leurs observations souvent géniales une influence fécondante sur la psychologie expérimentale.

Pour l'étude de la mentalité du commerçant, la notation des faits doit avoir lieu, en principe, à l'aide des méthodes de la psychologie générale.

Cependant, on rencontre dans le domaine de la psychologie du commerçant des difficultés plus grandes que dans d'autres branches de la psychologie. Ces difficultés sont même parfois insurmontables.

Ainsi, les méthodes de laboratoire, avec toutes les observations d'ordre physiologique qu'elles nécessitent, n'entrent pour ainsi dire pas en ligne de compte, et cela pour des raisons pratiques. Il est, en effet, très peu probable qu'on trouve jamais une série de négociants assez bénévoles pour consentir à servir comme sujets d'expériences psychotechniques.

Les méthodes d'introspection, comprenant l'enquête et le questionnaire, présentent également de sérieuses difficultés dans le domaine de la psychologie du commerçant.

L'enquête nous paraît même à peu près inutilisable.

La méthode du questionnaire doit être appliquée d'une manière particulière pour qu'elle donne des résultats satis-

faisants. D'une façon générale, les adultes font preuve de réserve envers autrui. Un sentiment inné de pudeur ou la prudence leur défend de faire part de leur vie intérieure réelle; du moins ne le font-ils qu'envers des amis intimes. Et si, par hasard, ils se prêtent partiellement à un examen, ils cachent en général ce qui est le plus important.

On trouve exceptionnellement des intellectuels, et notamment des romanciers, qui aiment la vérité au point de livrer pleinement leur âme, d'en montrer même les côtés honteux.

Ce fait est introuvable, en revanche, chez le négociant ou, du moins, est-il extrêmement rare. Le commerçant est discret, du fait même de sa profession. Il est en outre en plein dans la vie active et l'introspection psychologique ne l'intéresse souvent que d'une façon bien limitée. S'il a exceptionnellement la bonne volonté de répondre avec sincérité à un psychologue sur certains points de sa vie mentale, il y a beaucoup de chances qu'il donne des réponses inutilisables, car le talent d'observation et de critique introspectives, qui caractérise les analystes du moi, lui fait souvent défaut. Le commerçant prendra facilement pour une cause ce qui n'est qu'un effet. Il se trompera lui-même sur les mobiles d'un acte déterminé. Il vaut donc mieux que le sujet ignore tout de l'étude psychologique dont il est l'objet.

Un homme d'affaires s'intéressant à la psychologie serait le mieux placé pour se livrer à l'observation de la mentalité commerciale. En effet, la conduite, les paroles, les gestes, le regard des hommes observés dans leur activité sont autant d'éléments dont la comparaison permet d'établir des conclusions d'un caractère scientifique.

Un autre moyen de connaître la psychologie d'un négociant déterminé serait de lire sa correspondance et surtout

les lettres écrites dans des moments critiques de sa carrière ou lors de la conclusion de contrats importants.

Le journal intime d'un négociant non destiné à être publié peut également constituer une source de renseignements fort intéressants.

Par contre les auto-biographies et mémoires destinés au public, sont d'une valeur documentaire infiniment plus faible, précisément, parce qu'on n'est pas sûr que leurs auteurs soient sincères.

Les méthodes propres à la psycho-pathologie nous paraissent également pouvoir être utilisées dans la psychologie du commerçant. La psycho-pathologie met en lumière des insuffisances ou des exagérations dans les aptitudes, les tendances ou les instincts. Grâce à l'analyse des cas exceptionnels, elle fournit de précieux éléments pour l'étude de la structure psychique de l'homme normal.

Or, la vie commerciale présente tous les jours et en nombre considérable des incapables, des individus qui ne peuvent s'adapter à leur profession, bref des cas qui, du point de vue commercial, peuvent être considérés comme pathologiques. L'étude de ces individus peut être des plus féconde pour la connaissance des facultés nécessaires au commerçant capable et des forces psychiques qui sont à la base de son activité.

L'expérimentation, c'est-à-dire la reconstitution volontaire d'un phénomène déterminé, est-elle réalisable dans le domaine de la psychologie du commerçant?

Oui, mais pas au même titre qu'en physique ou en chimie. Les facteurs d'un phénomène psychique déterminé sont souvent trop complexes pour qu'il soit possible de reproduire un phénomène d'une façon exacte et certaine.

Cependant, le domaine psychique peut, dans une large mesure, se prêter à l'activité d'un expérimentateur. Les

avocats, les politiciens, les diplomates, les hommes d'affaires sont en quelque sorte des expérimentateurs qui font jouer les forces psychiques humaines au profit de leur cause. Il est certain qu'un habile avocat peut compter avec une quasi-certitude sur l'effet de telle parole, de tel geste ou de tel regard. Dans la pratique des affaires, on utilise très souvent les phénomènes psychiques tels que la fatigue, la peur, l'orgueil, l'impatience, la timidité, la soif des jouissances.

∴

Nous allons examiner maintenant la question de l'apport du roman à la psychologie du commerçant.

Le roman comme tel est intéressant à consulter pour celui qui veut apprendre à connaître les hommes. C'est une synthèse de la vie qui constitue un heureux complément aux travaux analytiques de la science.

Les psychologues ont en outre tiré des romans des exemples et, dans certaines conditions, même des documents pour leurs travaux scientifiques. Louis Cazamian a montré d'une façon brillante tout ce que peut donner, au point de vue psychologique, l'analyse de poèmes et de romans, dans un ouvrage intitulé « Etudes de Psychologie littéraire ». La psychanalyse aussi affectionne l'explication psychologique des oeuvres littéraires.

En ce qui concerne plus spécialement la psychologie économique, les études du Dr Hellpach fourmillent d'exemples empruntés aux romanciers. Sombart a nommé Zola « le plus grand des économistes » et, dans son livre sur le « Bourgeois », il cite de nombreux types de négociants tirés des oeuvres du grand romancier naturaliste français, ainsi que des romans de Freytag, Ibsen, Kellermann, etc. Dans le même ouvrage, il recommande expressément l'emploi des docu-

ments littéraires pour l'étude de la mentalité commerciale.

Certains psychologues, tout en reconnaissant que le roman a l'avantage de fournir à l'auteur d'un ouvrage de psychologie des exemples concrets, estiment qu'on ne peut pas considérer les faits racontés par les romanciers comme des expériences de caractère scientifique.

M. Lalande estime par exemple que les documents psychologiques empruntés à des œuvres littéraires (poèmes, romans, etc.) ne doivent être employés qu'à titre d'illustrations et non de preuves. « Ces documents, » dit-il, « sont assimilables aux pièces anatomiques artificielles qui peuvent être parfaites, très utiles, mais sur lesquelles il serait absurde de vouloir faire des expériences » (1).

Quoique nous soyons persuadés que le roman est en mesure de fournir à la science beaucoup plus que des exemples concrets à simple titre d'illustration, nous estimons également que l'on abandonne le terrain scientifique proprement dit, dès qu'on base une étude psychologique sur des faits tirés d'œuvres littéraires. La science doit, en effet, s'appuyer sur des faits dont la réalité est indiscutable. Or, le contenu d'une oeuvre littéraire est toujours inventé en partie ou entièrement par l'auteur.

Même les romanciers naturalistes ne firent pas uniquement des relations fidèles d'événements réels et pourtant ils furent de fervents adeptes de l'utilisation de documents; ils étaient également persuadés que le roman est une expérience scientifique.

(1) Voir: « La psychologie, ses divers objets et ses méthodes », par A. Lalande, dans le traité de psychologie de G. Dumas, Paris, Alcan, 1923.

Si l'on pouvait vraiment séparer le réel de l'imaginaire dans un roman, on resterait dans le domaine scientifique, mais cela est pratiquement impossible.

Ceci posé, il est certain, cependant, que l'étude de la mentalité du négociant, telle qu'elle se dégage des romans, peut féconder la science. Elle peut lui ouvrir des voies nouvelles, proposer à son examen des cas inédits, suggérer à certains problèmes des solutions inattendues.

Il est d'ailleurs curieux de comparer la conception intuitive que se fait le poète de la mentalité du commerçant et celle à laquelle arrive le psychologue par des méthodes scientifiques. Il y a là deux points de vue, deux manières d'attaquer et de traiter des problèmes dont la comparaison peut donner des résultats très intéressants.

Pour assurer à notre étude le contact le plus étroit possible avec la psychologie scientifique, nous avons adopté, dans nos recherches sur la psychologie du commerçant dans le roman allemand, la méthode que suivrait un psychologue en présence de la vie réelle.

Nous avons noté les paroles des personnages, leur conduite à l'occasion d'événements déterminés, leurs attitudes, leurs gestes, dans la mesure où ces derniers nous sont décrits par les romanciers. Nous avons également examiné toutes les analyses de la vie intérieure des personnages, leurs sentiments, leurs passions, les manifestations de leurs tendances innées.

S'il y a une part d'invention dans les descriptions psychologiques des romanciers, elle procède souvent, chez eux, d'un pouvoir d'intuition très étendu. Cette aptitude à imaginer la vie intérieure de leurs semblables et à participer aux rêves, aux joies et aux douleurs d'autrui leur permet de nous faire pressentir des vérités nouvelles, sinon de les démontrer. Le grand romancier joue ainsi un rôle analogue à

celui du philosophe, lequel, par des images et des symboles, nous fait pressentir des réalités psychologiques encore obscures et dont la science devra s'occuper un jour.

N'oublions pas que la plupart des écrivains traitant du commerçant ont été mêlés intimement au monde commercial. C'est notamment le cas pour plusieurs des maîtres que nous rencontrerons dans cette étude. Goethe, Brentano, Auerbach, Freytag et Thomas Mann ont tous connu de très près la vie des affaires et il est évident qu'ils ont tiré de la réalité les éléments de leurs narrations. Ce n'est, en somme, que la combinaison de ces éléments qui est plus ou moins fictive dans leurs oeuvres.

Plutôt que de rechercher si tel événement d'un roman, par exemple l'achat d'un immeuble, ou une faillite ou un suicide consécutif à une ruine commerciale, a réellement eu lieu, il nous importe de connaître l'attitude de l'écrivain par rapport aux réalités psychologiques. A-t-il cherché la vérité, a-t-il essayé, comme le firent les romantiques, de créer une vérité personnelle à lui, est-il tendancieux, ne cherche-t-il pas uniquement à divertir le lecteur?

L'étude de préfaces, de mémoires, de lettres écrites par l'auteur, et, d'une manière plus générale, les ouvrages d'histoire littéraire ainsi que les articles de critiques nous ont donné à ce sujet de précieux renseignements.

On pourrait objecter, cependant, que le point de vue scientifique ou strictement objectif est le seul important à connaître, et que la perspective d'un artiste dominé par des idées et des goûts personnels est très souvent unilatérale.

Cela n'empêche pas, néanmoins, que les observations du poète peuvent compléter celles de l'homme de science, à condition que ce dernier soit bien renseigné sur l'attitude de l'écrivain.

Il peut être très instructif au point de vue purement psychologique de savoir comment un romancier collectiviste voit le commerce et les commerçants, comment un méditatif réagit au spectacle de l'action, comment un esthète voit la technique des affaires.

Comme certaines musiques plaisent à des oreilles délicates, alors que d'autres leur font mal, il est des formes d'existence, des activités, des goûts, des jugements qui conviennent à certaines natures ou les choquent au point de les faire souffrir.

Quand une sensation de ce genre est traitée dans un roman (et quelles sont les grandes œuvres où nous n'en trouvons point?), les analyses critiques, les comparaisons qui en découlent sont des plus riches en enseignements psychologiques.

Notons que certains romans, tels la « Vocation théâtrale de Wilhelm Meister » de Goethe, « Godwi » de Brentano, « Buddenbrooks » de Thomas Mann, contiennent des éléments nettement personnels et autobiographiques. Certains personnages de ces œuvres sont nés d'observations en quelque sorte introspectives. Aussi nous semble-t-il que ces descriptions de la vie intérieure d'hommes éminents sont particulièrement précieuses pour le psychologue.

Disons aussi que certains romanciers se sont intéressés eux-mêmes à la psychologie proprement dite. Il en est donc qui décrivent la vie comme les psychologues leur ont appris à la voir. Ici de nouveau, nous ne voyons pas d'inconvénient à tenir compte des faits qu'ils nous content. Au contraire, il nous paraît très intéressant de comparer la façon de voir un phénomène déterminé par un homme qui a lu Freud, Nietzsche ou Bergson avec celle d'un écrivain qui n'a pas connu ces auteurs.

En tant que miroir plus ou moins fidèle de la vie, le roman offre au psychologue les mêmes catégories de faits psychiques que la réalité. On y trouve la description de phénomènes de réaction, de conscience, et enfin d'ordre pathologique.

Le rôle de l'évolution historique de la mentalité commune à un groupe social y est également mis en lumière. Le roman nous donne, en effet, une chose que le psychologue est peu habitué à rechercher : l'atmosphère d'un milieu, d'une époque. Or, c'est là un élément qu'il ne faut pas négliger, si l'on veut expliquer le comment et le pourquoi des choses de la vie commerciale.

Enfin, la comparaison analytique des observations tirées de romans écrits par des hommes de milieux et de formation intellectuelle dissemblables, se rapproche déjà beaucoup du travail scientifique.

PREMIÈRE PARTIE

ANALYSE DES ROMANS



LIVRE PREMIER

ŒUVRES DE LA PERIODE IDEALISTE⁽¹⁾

(1796—1830)

INTRODUCTION

La vie économique allemande au début du XIX^e siècle

Au début du XIX^e siècle, l'Allemagne était une nation essentiellement agricole. Les professions y étaient peu différenciées et l'économie familiale était pratiquée sur une grande échelle.

(1) Par le terme *idéalisme* en tant que période de l'histoire de la pensée, on entend, en Allemagne, l'ensemble des tendances philosophiques, morales, littéraires et artistiques qui sont sorties du subjectivisme de Kant (le classicisme, le néohumanisme, le romantisme, etc.). Contrairement à l'utilitarisme du XVIII^e siècle, ces tendances considèrent l'esthétique et la morale comme ayant une fin en elles-mêmes. En opposition aux tendances réalistes, elles envisagent l'activité purement spirituelle comme supérieure aux autres occupations de l'homme. (Voir notamment à ce sujet : R. Eucken : « Geistige Strömungen der Gegenwart », Berlin et Leipzig, chapitre intitulé « Idealismus — Realismus ».)

La vie économique se caractérisait par des méthodes de travail empiriques. Les artisans conservaient pieusement les vieux procédés de fabrication de leurs pères. D'autre part, les corporations de métiers empêchaient le développement de l'industrie.

La libre concurrence était condamnée, parce qu'on y voyait un danger pour la stabilité de la société.

Le morcellement politique du pays et toutes ses conséquences entravaient aussi le négoce. Les marchandises étaient frappées de droits au passage des frontières des nombreux Etats dont se composait l'Allemagne. La législation et la monnaie changeaient d'un Etat à l'autre. Dans ces conditions, ni le commerce intérieur, ni le commerce extérieur, ne pouvaient prendre de l'essor.

La plupart des entreprises commerciales étaient petites. Elles n'occupaient en moyenne qu'un ou deux employés. Leur cercle d'affaires était aussi fort limité.

Du fait que le commerce et l'industrie avaient une importance restreinte dans la vie de la nation, les gens d'affaires étaient dépourvus de puissance. Ils étaient placés en état d'infériorité par rapport à l'aristocratie, qui possédait à elle seule tous les droits politiques.

Aux conditions économiques et sociales esquissées ci-dessus correspond un type caractéristique d'homme d'affaires. C'est le commerçant de « vieille roche » (von altem Schrot und Korn), honnête, paisible, mais nullement de grande envergure.

Sa silhouette se retrouve dans les romans de l'époque.

SECTION PREMIERE

ROMANS DE L'ECOLE CLASSIQUE

CHAPITRE PREMIER

Généralités

Les dernières années du XVIII^e et le début du XIX^e siècle marquent l'apogée du classicisme allemand. C'est la brillante période de Schiller et de Goethe.

Ces deux poètes qui avaient appartenu d'abord au mouvement préromantique connu sous le nom de « Sturm und Drang » s'étaient tournés ensuite vers un art d'une beauté plus équilibrée et plus harmonieuse. Ils formèrent leur nouvel idéal esthétique au contact des œuvres de l'antiquité classique. En prenant les anciens comme modèles, ils réalisèrent dans le champ des lettres ce que le savant esthète J. J. Winckelmann avait demandé pour les arts plastiques.

A la même époque, les travaux des philologues, notamment de Wolf, éveillèrent le goût de l'art antique dans le monde cultivé d'Allemagne. Enfin, Wilhelm de Humboldt, ministre prussien de l'Instruction publique, fit du classicisme un système complet de culture intellectuelle.

Son programme d'éducation visait à la formation d'esprits équilibrés par l'enseignement de connaissances générales. Il avait également pour objectif une profonde culture esthétique basée sur l'étude des langues et des civilisations grecque et latine. C'était là un réveil de l'humanisme.

D'une façon générale, toutes ces tendances classiques étaient en opposition avec la forme de vie propre au négociant. En effet, la nécessité pour le commerçant de se spécialiser est contraire à l'idéal classique d'une culture embrassant harmonieusement toutes les branches du savoir. Le fait de vivre dans les chiffres, de s'occuper avant tout de questions d'ordre matériel, de manipuler des marchandises souvent informes et salissantes est incompatible également avec une conception essentiellement esthétique de l'existence.

Pour ces raisons, les classiques eurent à l'égard du commerçant une attitude nettement critique.

La situation privilégiée de l'aristocratie dans la société allemande et l'importance des cours princières pour la vie littéraire du pays expliquent aussi, dans une certaine mesure du moins, la manière dont les classiques envisagèrent le commerçant. Ces écrivains devaient tenir compte des prédilections de leurs aristocratiques lecteurs et amis. Or, ceux-ci n'auraient guère goûté des oeuvres dans lesquelles eussent été chanté et le comptoir et le magasin (1).

(1) Le désir des classiques de ne point être mal jugés par le monde aristocratique apparaît clairement dans la correspondance que Schiller et Goethe échangèrent au sujet du roman « Wilhelm Meister ». Il leur paraissait nécessaire d'éviter tout ce qui pouvait donner aux oeuvres littéraires un caractère « sans-culotte » (Voir notamment à ce sujet la lettre de Schiller à Goethe du 5 janvier 1796.)

CHAPITRE II

«Les Années d'apprentissage de Wilhelm Meister» de Johann Wolfgang Goethe (1796)

(*Wilhelm Meisters Lehrjahre*)

Dans «Les Années d'apprentissage de Wilhelm Meister» Goethe nous conte la jeunesse d'un fils de commerçant.

Au lieu de se consacrer à la profession de son père, Wilhelm Meister embrasse la carrière d'acteur. Plus tard, fatigué de la scène, il se livre à une existence tantôt oisive, tantôt aventureuse. Il s'adonne à l'amour, médite, rêve, hésite et tâtonne jusqu'à ce qu'il ait trouvé enfin un but à sa vie : l'exploitation d'un domaine rural pour le bien de sa famille et de la société.

Le temps pendant lequel il ne se livre à aucune occupation utile n'est pas perdu, car ses expériences enrichissent son esprit et forment son caractère.

Goethe projeta d'abord un roman d'une tendance très différente. Il écrivit même un grand nombre de chapitres d'une première version du chef-d'œuvre. Cette dernière fut intitulée « La vocation théâtrale de Wilhelm Meister » (1).

(1) Ces pages ne furent pas imprimées, mais on en a retrouvé, il y a quelques années, une copie manuscrite. Elle fut publiée en 1911, sous la direction savante du professeur Harry Maync, chez Cotta's Nachfolger, Stuttgart et Berlin.

Dans cette version, Goethe attachait une importance primordiale à la naissance et au développement de la passion du théâtre chez Wilhelm. Il analysa en particulier les conflits entre les penchants artistiques du héros et les exigences de la profession commerciale à laquelle ce dernier est destiné par son père. La description de la vie de comédiens ambulants occupe également une grande place dans ces pages, et tout porte à croire que Goethe voulut d'abord magnifier l'art théâtral dans son roman.

L'origine de la « Vocation théâtrale » est intimement liée à la vie de l'auteur. Les réflexions du poète sur sa propre vocation artistique, le souvenir de ses sentiments, de ses passions, de ses goûts de jeune homme lui en fournirent la matière.

Dans Wilhelm Meister, Goethe pensa tracer son propre portrait, mais il ne peignit qu'un côté de sa personnalité dans le héros de la « Vocation théâtrale ». Ce dernier, comme nous le verrons, n'est absolument qu'un artiste et sa nature s'oppose vivement à l'activité commerciale ou même administrative.

Or, le talent poétique fut loin d'être l'unique don naturel de Goethe. Il possédait une aptitude remarquable pour l'administration ainsi que le prouva plus tard son activité comme ministre du duc de Weimar. L'intelligence de l'auteur était plus étendue que celle de Wilhelm Meister. Tandis que ce dernier n'aime et ne veut connaître que son art, Goethe s'intéressa à toutes les activités humaines.

Le grand poète allemand écrivit cependant la « Vocation théâtrale » à une époque de sa vie où son talent littéraire et son amour du beau étaient particulièrement exaltés. D'ailleurs, il connut aussi des conflits entre ses devoirs professionnels et ses goûts d'artiste. Selon le désir de son père,

il avait embrassé la carrière de juriste, mais l'art fut toujours son occupation la plus chère.

A Leipzig, Strasbourg, Wetzlar et Francfort, il fut occupé davantage par la poésie, l'amour, les méditations philosophiques, le culte de la nature que par les études juridiques et les travaux professionnels. Lorsqu'il fut à la tête d'une étude, il laissa simplement ses affaires aux soins de son père et d'un bon clerc.

Il se sentait parfois mal à son aise dans le milieu bourgeois auquel il appartenait. L'étroitesse d'esprit, le prosaïsme, le matérialisme qu'il y rencontrait choquait à la fois sa haute intelligence, son sentiment du beau et sa noblesse de cœur.

C'est donc uniquement l'artiste, en Goethe, que représente Wilhelm Meister, à l'exclusion des autres aptitudes du grand classique.

Voici en quelques mots la trame de la « Vocation théâtrale » : Elle nous décrit l'enfance de Wilhelm. Son goût pour le théâtre s'affirme déjà. Il joue avec ses camarades de petites comédies improvisées, met en oeuvre son théâtre de marionnettes et il compose lui-même les pièces de son répertoire.

Au début de sa jeunesse, Wilhelm est commis dans le négoce de son père, mais il n'est pas heureux. Ses pensées vont plus que jamais à l'art dramatique. Il compose des tragédies et tient constamment caché, dans un tiroir du magasin, un manuscrit inachevé. Il y travaille avec le plus vif plaisir chaque fois que la clientèle lui laisse un moment de répit.

C'est avec une joie sans cesse renouvelée qu'il fréquente le théâtre, et, avec les jeunes bourgeois de la ville, il est admis à pénétrer derrière les coulisses.

Bientôt s'ébauche une aventure d'amour entre lui et une jeune actrice, Marianne. Cette passion redouble son goût du théâtre. Il prend la décision de quitter l'entreprise paternelle, d'épouser son amante, et de se faire comédien lui-même. Son plan n'arrive cependant pas à chef. Il croit s'apercevoir un jour que Marianne lui est infidèle. Cette déception provoque en lui une crise de désespoir au cours de laquelle périssent tous ses projets d'avenir. Il se détourne du théâtre et de l'art, pour se consacrer ensuite avec ferveur à l'activité commerciale.

Après un certain temps, le théâtre l'accapare de nouveau. Au cours d'un voyage d'affaires, il entre en contact, à plusieurs reprises, avec le monde de Thalie. Dans un centre industriel, il a l'occasion de voir un spectacle organisé par le personnel d'une fabrique. Ailleurs, il assiste aux représentations d'un cirque et, parmi les saltimbanques, il aperçoit Mignon, une petite danseuse étrange et charmante qu'il prend à son service pour l'attacher aux mauvais traitements de ses patrons. Dans une auberge il fait la connaissance de comédiens ambulants. Goethe nous montre alors avec finesse comment Wilhelm, malgré toutes ses résolutions, est saisi à nouveau par sa passion du théâtre.

La directrice de la troupe, Madame de Retti, s'intéresse vivement aux réflexions de notre voyageur sur l'art du comédien et lui-même se sent heureux d'être apprécié par cette femme de théâtre. Il se décide d'ailleurs à ne point poursuivre immédiatement son voyage, afin de pouvoir assister à une représentation de la troupe. Au cours d'une conversation, il raconte à ses nouveaux amis qu'il a écrit lui-même une tragédie. On le prie de la lire et les acteurs y trouvent le plus grand plaisir. Ils se décident à jouer la pièce et distribuent aussitôt les rôles.

Les préparatifs pour cette représentation coûtent beau-

coup d'argent à Wilhelm et lui font oublier la fuite des jours. Il ne pense presque plus à ses affaires, quoique les remords le saisissent de temps à autre.

Un acteur étant tombé malade peu avant la représentation, Wilhelm est obligé de jouer un des rôles principaux. Il réussit fort bien et son succès réveille sa foi dans son propre talent.

Selon son itinéraire, Wilhelm devrait déjà se trouver dans une ville éloignée. Mais il espère récupérer une partie du moins de l'argent qu'il a avancé à la troupe pour la représentation de sa propre pièce, et de ce fait ne peut se décider à continuer son voyage. D'ailleurs, une aventure d'amour avec une comédienne, Philine, le retient aussi.

L'approche d'une guerre oblige les acteurs à quitter le pays. Wilhelm, ému de pitié à leur égard, les invite à le suivre à H. (probablement Hambourg) où il compte les faire engager au théâtre de l'un de ses anciens amis, Serlo.

La route que suivent les acteurs les conduit près du château d'un baron. Ce dernier, friand de spectacles, les retient sur son domaine. Là, Wilhelm a l'occasion d'apprendre à connaître la société aristocratique. Les sentiments qu'il éprouve au contact de cette classe nous donne de nouvelles indications sur sa nature. La conversation avec des hommes cultivés, une aventure sentimentale avec une femme de la noblesse le remplissent d'enthousiasme pour l'aristocratie. Il voit dans cette dernière la réalisation de l'idéal de beauté et de fine culture spirituelle, qu'il poursuit lui-même et qu'il recherche en particulier dans l'art théâtral.

Au bout d'un certain temps, la troupe reprend son chemin, mais son voyage est interrompu encore une fois. Des brigands attaquent les acteurs et les dévalisent.

C'est donc dénués de tout bien, que ces derniers arrivent enfin à destination.

Serlo, le directeur du théâtre, n'est pas enchanté du monde que lui amène Wilhelm. Se rendant compte, en revanche, du talent de son ancien camarade, il promet d'engager les comédiens, si Wilhelm entre aussi dans son établissement.

Ce dernier se décide alors à abandonner définitivement le commerce. Il ne retourne plus à la maison paternelle et c'est avec le récit de son engagement au théâtre de Serlo que s'arrête la « Vocation théâtrale de Wilhelm Meister ».

Le roman n'est cependant pas achevé et on a supposé avec raison, semble-t-il, que le projet primitif de Goethe était de faire réussir Wilhelm dans sa profession d'acteur.

Nous avons vu qu'il en fit autrement dans la version définitive.

Cette dernière, qui est donc intitulée « Les Années d'apprentissage de Wilhelm Meister » ne constitue pas un roman théâtral, comme le précédent, mais un roman pédagogique, ce que les Allemands appellent un « Bildungsroman ».

On y retrouve, dans les quatre premiers livres et dans quelques chapitres du cinquième, l'essentiel de la version primitive sous une forme sensiblement transformée et condensée.

Nous pouvons donc reprendre le fil de l'histoire au point où s'arrête la « Vocation théâtrale », c'est-à-dire à partir du moment où le héros s'engage au service de Serlo.

Dans sa nouvelle fonction, Wilhelm essaye un certain temps de mettre en pratique son haut idéal artistique, mais il est bientôt lassé. Le matérialisme de Serlo, qui cherche uniquement à plaire au public, les jalousies et les envies qui se manifestent parmi les acteurs le déçoivent amèrement.

Il s'aperçoit d'ailleurs que le théâtre peut devenir, aussi bien que toutes les autres professions, monotone et ennuyeux et il finit par l'abandonner.

Dès lors, rien de défini ne l'attire. Il aspire vaguement à cultiver de nobles sentiments et à perfectionner son intelligence, sans s'adonner à une activité déterminée.

Dans cette disposition d'esprit, il entre en contact avec une société secrète (1) dont le but est de conduire et d'encourager les hommes manquant de direction dans leur existence.

Grâce aux exemples qu'il y trouve et aux enseignements qu'il y reçoit, ce club maçonnique amène Wilhelm à changer sa manière de considérer la vie.

Il reconnaît que l'homme ne peut occuper exclusivement son existence à cultiver son esprit et ses sentiments. Il se rend compte aussi qu'une conception essentiellement individualiste et esthétique de la vie ne conduit pas au bonheur et que la manière de vivre la plus sage est de se livrer à une activité pratique, toute consacrée à autrui.

Un heureux événement hâte d'ailleurs sa conversion. Il apprend qu'il a un fils. C'est un enfant né de ses amours avec la comédienne Marianne, laquelle, contrairement aux apparences, lui était restée fidèle. Elle était morte quelques années après leur séparation, en confiant son enfant à une autre actrice.

Le fait d'avoir un fils rend plus intense, en Wilhelm Meister, le désir de se livrer à une activité déterminée. Il achète un domaine et s'apprête à le mettre en valeur.

Il faut considérer cette conversion du héros à un idéal de vie active comme la conclusion logique du roman.

(1) Goethe faisait partie d'une loge maçonnique.

Il est vrai que Wilhelm Meister entreprend encore un voyage en Italie après la mort de son enfant adoptive Mignon. Mais il faut admettre que Goethe a ajouté ce dernier épisode pour avoir un point de contact avec la suite qu'il projetait: « Les Années de Voyage de Wilhelm Meister ».

Comment s'expliquer la dissemblance entre la mentalité de Wilhelm Meister dans la « Vocation théâtrale » et celle qui nous apparaît dans les dernières parties du roman définitif? Comment interpréter la différence fondamentale entre les tendances des deux versions du roman? Goethe laissa reposer la « Vocation théâtrale » durant de longues années (1). Quand il reprit en main son manuscrit inachevé pour en faire les « Années d'apprentissage », la vie l'avait mûri. C'est avec étonnement qu'il relut certaines de ces pages écrites avec tout le feu d'un enthousiasme juvénile.

Il entreprit alors un vrai travail de censure, supprimant, élaguant, coupant et transformant tant et plus. Toute la « Vocation théâtrale » se réduisit à un simple épisode des « Années d'apprentissage ».

Wilhelm, le type de l'artiste né, qui méprise souverainement toute activité autre que la littérature devient, dans le roman définitif, un être que l'on peut éduquer et guider à volonté et qui, pour finir, ne craint plus de se spé-

(1) A peu près vingt ans s'écroulèrent entre la conception du premier plan du roman par Goethe et la publication des « Années d'apprentissage ».

Le 16 février 1777, Goethe note dans son *Journal intime* qu'il a dicté des passages de « Wilhelm Meister ». Sur la base de données sérieuses, on estime même que le projet de ce roman devait occuper l'esprit de l'auteur plusieurs années avant cette date. La publication des « Années d'apprentissage », par contre, n'eut lieu qu'entre 1794 et 1796. Les « Années de Voyage de Wilhelm Meister » qui forment la suite du roman précédent, sortirent de presse en 1821.

cialiser dans une activité d'ordre essentiellement économique.

Wilhelm, représente-t-il encore Goethe? Oui, mais un autre aspect de sa personnalité. C'est dans son fond de sagesse qu'il faut chercher l'origine de la métamorphose que l'auteur fait subir à son héros.

Après avoir goûté aux doux nectars de la volupté, de la poésie et de la gaité, Goethe sut se discipliner. Le poète quelque peu turbulent, en proie tour à tour à de tendres nostalgies et d'orageuses ardeurs, devint le philosophe mesuré, l'artiste pondéré, le classique.

Il ne sympathise plus alors avec le Wilhelm Meister de la « Vocation théâtrale » et, somme toute, il considère son amour exclusif de l'art comme une erreur.

Au reste, il faut dire que plus on avance dans la lecture du roman, plus on a l'impression que Wilhelm devient un personnage artificiel, dont les aventures et les pérégrinations reflètent les variations de la pensée philosophique de Goethe plutôt qu'elles ne répondent à une réalité psychologique.

Parti du problème de la vocation artistique opposée à la vie bourgeoise, Goethe s'est élevé à un point de vue plus général. Dans ses deux romans définitifs, les « Années d'apprentissage » et « Les Années de Voyage », il passa en revue les principaux phénomènes inhérents à la vie humaine: la méditation et l'action, l'amour et la lutte, le scepticisme et la foi, les plaisirs et la conduite sérieuse, l'art et l'activité économique, les manifestations de l'individualisme et le dévouement à autrui.

Goethe, qui fut toujours curieux de la signification de l'existence, crut, semble-t-il, la trouver successivement dans chacune des catégories de phénomènes que nous énumérons ci-dessus. C'est là, croyons-nous, la cause des métamor-

phoses de Wilhelm Meister et de la divergence des tendances que l'on trouve dans le roman.

Les grands problèmes du sens de l'existence et de la manière de vivre idéale que Goethe essaya de résoudre dans « Wilhelm Meister » se retrouvent dans plusieurs des romans que nous étudierons par la suite. Ces problèmes sont importants pour nous, en tant qu'ils sont en rapport avec une conception déterminée de la vie commerciale.

Il était d'ailleurs nécessaire de signaler les principales tendances d'un chef-d'œuvre qui influença profondément maint écrivain traité dans notre étude.

Au point de vue strictement psychologique, les passages les plus intéressants du roman sont ceux où apparaît l'attitude de Wilhelm Meister en face du négoce.

Les forces psychiques qui poussent l'homme à l'activité commerciale ou qui l'en détournent nous sont montrées d'abord dans les discussions entre le héros et un négociant du nom de Werner et, ensuite, au cours d'une crise morale de Wilhelm Meister.

Nous analyserons ces épisodes en prenant surtout en considération la version définitive. Goethe a cependant laissé de côté dans cette dernière des passages fort intéressants de la « Vocation théâtrale ».

Ces suppressions se justifiaient peut-être au point de vue de la nouvelle orientation intellectuelle de l'auteur et par rapport à l'esthétique classique. En ce qui concerne la psychologie du commerçant, elles sont regrettables. Aussi compléterons-nous ce que nous tirons du roman définitif par quelques passages pris dans la « Vocation théâtrale ».

Examinons d'abord les discussions entre Wilhelm Meister et le commerçant Werner.

Un jour, ils évoquent des souvenirs se rapportant à leur théâtre de marionnettes. A ce sujet déjà, les goûts et les pré-

dilections des deux amis apparaissent clairement. Werner dit à son ami : « Tu étais constamment à la recherche de nouveaux drames et de nouveaux décors et tu n'achevais jamais une chose, sans en avoir déjà une autre en tête. » Notons ce fait, puisqu'il indique une imagination exubérante chez le jeune Meister.

Wilhelm répond ainsi : « Tu étais cause, pour une bonne part, de ces perpétuels changements. Tu avais toujours un bout de ruban à vendre, pour augmenter la garde-robe de mes marionnettes. Tu savais enflammer et utiliser ma passion. »

Werner dit alors en riant : « Je me souviens avec plaisir de la façon dont je tirais profit de vos campagnes théâtrales, ainsi qu'un fournisseur d'armée, d'une guerre. Quand je vous équipai pour la « Libération de Jérusalem », je fis de beaux bénéfices comme les Vénitiens en réalisèrent autrefois lors des Croisades. Je ne trouve rien de plus spirituel au monde que de profiter des folies des autres. »

Wilhelm donne alors une réponse symptomatique quant à sa tournure d'esprit : « Je me demande si guérir les hommes de leurs folies ne serait pas un plaisir plus noble encore. »

Cette parole est bien d'un individu sensible et doué d'une forte imagination. Cette dernière lui fait oublier que son désir est impossible à réaliser. Werner ne manque pas de le lui dire :

« Comme je connais l'humanité, ce serait une tentative bien vaine. Pour bien mener sa barque et prospérer, un homme doit déjà posséder beaucoup de qualités et s'il arrive à la fortune, c'est souvent aux dépens d'autrui. »

Au cours de la discussion, Wilhelm prend en main un

cahier contenant un poème intitulé: « Le jeune homme au carrefour » (1), dont il est lui-même l'auteur.

« Jette cela au feu! » lui dit alors Werner, « cela ne mérite aucune louange. Ce poème m'a irrité plus d'une fois déjà. Il t'a valu aussi des reproches de la part de ton père. Les vers sont passables, mais le contenu est faux. Ton allégorie du commerce n'est qu'une pauvre sybille rabougrie. Tu dois avoir trouvé un modèle pareil dans une misérable boutique. Je ne sais d'esprit plus large que celui d'un commerçant. L'ordre dans lequel nous conduisons nos affaires nous donne des vues générales et nous permet d'embrasser d'un seul coup d'œil un ensemble de faits, sans nous inquiéter des détails. Quels avantages la comptabilité ne confère-t-elle point au commerçant? C'est la plus belle invention de l'esprit humain. »

Wilhelm répond par ces mots:

« Pardon, au lieu de me parler de l'objet même de votre activité, tu discutes des moyens. Vos calculs et vos bilans vous font oublier la vie véritable » (2).

« Malheureusement, » réplique Werner, « tu oublies, mon ami, que les moyens et la fin se confondent pour une grande part » (3).

« L'ordre et la clarté augmentent le plaisir à l'épargne et au gain. L'homme qui conduit mal ses affaires se sent à

(1) A en juger d'après la conversation des deux amis, ce poème roule précisément sur le choix entre la profession d'artiste et celle de commerçant.

(2) La traduction littérale de ces mots de Wilhelm, dans le texte de Goethe, serait la suivante: « Pardon, tu débutes par la forme, comme si c'était là la chose elle-même. » Nous croyons cependant avoir réussi ci-dessus à rendre la pensée de Goethe.

(3) Traduction littérale de la phrase de Goethe : « Tu oublies que la forme et la chose ne font qu'un ici. »

l'aise dans l'obscurité. Il n'aime pas additionner les postes de ses dettes. En revanche, rien n'est plus agréable à un homme d'affaires capable que d'évaluer souvent l'ensemble de sa fortune croissante. Un accident le contrarie, mais ne l'effraye pas. Si tu pouvais prendre goût à nos affaires, tu verrais que les facultés de l'esprit peuvent s'y déployer largement aussi. »

Dans les pages ci-dessus, l'activité commerciale nous apparaît comme ayant sa raison d'être en elle-même. Elle procède en partie de la tendance irrésistible de l'homme sain à exercer ses facultés. On trouve également, à son origine, l'impulsion absolument irrationnelle mais d'autant plus profonde qui pousse l'être humain à avancer, à progresser, à vaincre dans quelque domaine que ce soit.

Si les comptes bien tenus importent tant à Werner, c'est en bonne partie parce qu'ils constituent pour lui une image fidèle de ses progrès et de ses reculs.

La discussion se prolonge par ces mots de Wilhelm : « Il est possible que le voyage d'affaires que je suis appelé à entreprendre me fasse changer d'opinion. »

« Oh ! certainement, » réplique Werner. « Crois m'en, il ne te manque que le spectacle d'une grande activité pour que tu sois à jamais des nôtres. Quand tu reviendras, c'est avec plaisir que tu t'associeras à ceux qui, par le moyen de spéculations, retiennent à eux, une partie de l'argent et des biens qui circulent dans le monde. Pense aux produits naturels et artificiels qui proviennent de toutes les contrées de la terre. Ils répondent tous à des besoins dont l'intensité varie. N'est-ce pas intéressant que de prévoir quel produit sera le plus recherché, lequel sera rare, lequel va bientôt manquer. Rien n'est plus agréable, à mon avis, que de fournir rapidement et facilement à chacun ce qu'il désire, grâce à un approvisionnement prudent. Quoi de plus passionnant,

enfin, que d'utiliser les avantages qu'offre, à chaque instant, la grande circulation des richesses. Il me semble que cette activité devrait tenter tout homme intelligent. »

Remarquons la clarté extraordinaire avec laquelle Goethe expose par la bouche de Werner les facteurs du profit. Avec une perspicacité que maint économiste de son époque aurait pu lui envier, Goethe a compris la formation de la valeur par le jeu de ces deux éléments du commerce : les besoins des hommes d'une part, la propriété individuelle de l'autre.

Werner continue ainsi son apologie du négoce : « Visite donc quelques grandes villes de commerce, quelques ports, et tu seras certainement enthousiasmé. Quand tu verras combien d'hommes y sont occupés par les affaires, quand tu te rendras compte d'où viennent les marchandises et où elles vont, c'est avec plaisir aussi que tu les feras passer dans tes mains. Le produit le plus modeste, tu le verras alors dans ses relations avec le commerce entier. Tu ne mépriseras même plus les petites choses, parce que tout contribue à rendre plus ample la circulation dont ta vie elle-même tire sa nourriture. »

« Werner, nous dit Goethe, aimait à proclamer la grandeur de sa profession. Il croyait avoir de plus fortes raisons de le faire que n'en avait son ami en défendant la littérature. Quoiqu'il tint Wilhelm pour intelligent, il s'étonnait que son ami attribuât de la valeur à ce qui lui paraissait, à lui, le moins réel du monde et qu'il s'y livrât ainsi coeur et âme. Il pensait que cet enthousiasme, fou selon lui, pouvait être subjugué et qu'il serait possible de ramener cet homme sur le « bon chemin ».

Dans l'espoir d'influencer son ami, Werner continue ainsi : « Les grands de ce monde se sont emparés de la terre. Ils vivent dans la félicité et le superflu. Le plus petit coin

de notre continent est déjà possédé par quelqu'un et chaque propriété est solidement assise. Les fonctions publiques et les autres professions bourgeoises rapportent peu. Si les princes de cette terre dominent les fleuves, les chemins, les ports et prélèvent des droits considérables sur tout ce que l'on y voit passer, ne devons-nous pas, nous aussi, prélever des bénéfices sur les articles que les besoins et la vanité des hommes ont rendus indispensables? »

« Je t'assure que l'on pourrait placer ma déesse à côté de la tienne comme une invincible triomphatrice. C'est vrai qu'elle aime mieux tenir le rameau d'olivier que l'épée. Elle ne connaît ni chaînes, ni poignard, mais elle distribue, elle aussi, des couronnes à ses favoris. Et ces couronnes sont en or pur et couvertes des brillantes perles que d'actifs serveurs vont chercher au fond des mers. »

La soif de la richesse, de l'or, de la puissance, trouve bien son expression dans ces dernières phrases. Notons aussi que Goethe a saisi la note romantique qui, dans les ports et sur les marchés, donne un charme particulier au commerce.

Les discussions entre Werner et Wilhelm nous ont montré, d'autre part, qu'il existe entre certains esprits une différence telle qu'une compréhension mutuelle leur est presque impossible.

Goethe exprima d'ailleurs directement cette idée dans la « Vocation théâtrale ». Voici ses propres termes :

« Wilhelm avait constaté à plusieurs reprises que l'esprit d'un homme est un tout en soi qui ne peut s'harmoniser entièrement avec celui d'autrui, et que deux intelligences peuvent s'accorder tout au plus sur des points particuliers ».

Nous citerons encore ici quelques autres passages de la « Vocation théâtrale ». Par exemple, une intéressante description du caractère de Wilhelm Meister :

« Malgré toutes ses bonnes qualités, Wilhelm ne possédait pas un esprit à proprement dire commercial. L'amour des chiffres et notamment le sens des fractions lui faisaient défaut. L'attention aux petits gains et le sentiment de la haute valeur de l'argent lui manquaient également.

« Wilhelm », nous dit encore Goethe, « se désintéressait des besoins économiques, surtout parce qu'il ne manquait de rien à la maison. Il méprisait franchement le commerce et il était trop ouvert pour ne point manifester ses vrais sentiments, même en présence de son père.

Dans le négoce, Wilhelm se sentait enchaîné. Cette profession lui paraissait étouffer les élans supérieurs de son âme.

Quand il s'avisait d'exprimer une idée de ce genre devant son père, une vive discussion éclatait entre eux. Le père en sortait irrité et le fils tout remué. Aucune amélioration de la situation ne s'en suivait. Plus que jamais tous les deux croyaient avoir raison. Wilhelm qui n'aimait pas être rabroué par son père, lui communiqua de moins en moins ses réflexions.

Son esprit tout entier se tourna vers le théâtre. Quoi de plus naturel? Dans sa famille, dans ce monde bourgeois, où il était obligé de vivre, il se sentait comme enfermé. C'est au théâtre seulement que son imagination, avide de grandes et belles actions, trouvait une satisfaction. »

Voici un autre passage propre à nous renseigner sur la structure psychique de Wilhelm:

Werner s'étonne de tout ce qu'invente son ami dans ses productions littéraires.

« Mais d'où prenais-tu tout cela? » demande-t-il à Wilhelm.

« D'où je le prenais? Dans mon imagination qui ressemblait à un arsenal de poupées et d'ombres chinoises qui

ne cessaient de se mouvoir et de former des combinaisons. Plus tard, les poupées firent place à des êtres humains. »

« Et personne ne t'aidait à versifier? », lui demanda-t-il. « Qui donc? », répliqua Wilhelm, « on ne peut guère aider à rimer. C'était d'ailleurs pour moi chose facile. Dès mon enfance, je sus trouver des rimes correspondant aux vers que j'entendais ou que je lisais. »

Voici encore un passage du même chapitre ; il nous montre combien Wilhelm est avant tout poète. Werner lui dit qu'il pourra s'occuper de littérature dans ses loisirs. « Non, » répond alors Wilhelm, « le poète doit s'adonner tout à fait à l'objet de sa prédilection. Il ne faut pas qu'il soit dérangé, lui que le ciel a comblé d'un don inestimable. Il doit pouvoir vivre entièrement avec les trésors de son imagination. »

Le mépris de Wilhelm pour le commerce s'exprime plus loin par ces mots : « Comment veux-tu que le poète se salisse en faisant un métier inférieur? » Enfin la pensée suivante nous montre son attachement à l'art : « La passion innée pour la poésie ne peut pas être étouffée sans que la créature elle-même ne meure. »

Notons encore la description du combat intérieur chez Wilhelm, lorsqu'il est invité par la directrice de théâtre, Madame de Retti, à rester un jour de plus auprès de sa troupe pour assister à une représentation. « Il hésite, mais la tentation était trop forte », nous dit Goethe, « pour qu'il pût lui résister longtemps. Habitué dès son jeune âge à l'obéissance et à l'ordre, il considérait le devoir et les promesses comme des choses sacrées ; il ne s'estimait lui-même qu'en les exécutant. Cependant, son penchant prévalut sur les remords. »

Dans l'épisode des amours de Wilhelm avec la comédienne Marianne, Goethe nous montre l'influence de l'amour

sur les facultés psychiques et en particulier sur la capacité de travail.

« Quand Wilhelm se réveilla de la première ivresse », nous dit Goethe, « tout lui parut renouvelé, ses devoirs plus sacrés, ses prédilections plus aigües, ses connaissances plus claires, ses talents plus forts et ses décisions plus fermes..... Il faisait le jour ses travaux avec plus d'exactitude et il était enjoué à table. »

Nous voyons donc que tout son être est stimulé par sa passion pour Marianne.

L'énorme mal que cause, par contre, un amour trahi nous est décrit ensuite. Wilhelm croit découvrir que sa maîtresse lui est infidèle. Cela le blesse au plus profond de son être; il est meurtri, malade, désespéré. Sa vie, en un mot subit un immense échec. Goethe en résume l'effet par les mots suivants: « Quand nous voyons l'objet de nos rêves anéanti, réduit en poussière, le sentiment de la mort s'empare de nous. »

Le malheur de Wilhelm a pour conséquence qu'il se met à douter de lui-même. Il ne croit plus à ses talents, il se critique, se méprise et se martyrise moralement. Ses productions littéraires lui paraissent faibles; il ne se sent plus les capacités qu'il croyait posséder.

Nous avons là une manifestation du phénomène psychique que William James nomme le « sentiment de la valeur du moi. »

Goethe nous montre dans le passage suivant un autre aspect de ce même phénomène:

« S'il est dur », écrit-il, « de renoncer à l'amour d'une femme, il est douloureux aussi de se passer du culte des muses, de se considérer comme indigne d'elles et de renoncer aux applaudissements du public, si délicieux et si immédiats. »

Wilhelm, après avoir abandonné ses rêves de gloire artistique, se résigne — notons bien ce mot — au travail commercial. Cette activité ne répond pas à sa nature et pourtant, à l'étonnement de tout le monde, notre héros se montre infatigable au bureau, et à la bourse, au magasin et dans les entrepôts. Il est appliqué à sa tâche. « Mais », nous dit Goethe, « cette application n'était pas joyeuse comme celle de l'homme livré à l'activité pour laquelle il est né. C'était une application silencieuse, celle avec laquelle on se livre à un travail pénible. Quoique l'accomplissement de sa tâche procurât de la satisfaction à Wilhelm, il n'en soupirait pas moins souvent ».

Il semble, au premier abord que ce dernier passage de Goethe contient une contradiction, mais cela n'est qu'apparent. Les psychologues savent que l'homme peut ressentir à la fois la douleur et la joie et même que la seconde peut être fonction de la première.

A notre avis, il y a de la joie, du plaisir, de la satisfaction chez un individu quand une de ses aspirations innées a pu se réaliser. L'abattement et la tristesse naissent quand l'homme subit un échec dans l'une de ses tendances. Il est pénible à Wilhelm de se livrer à une activité qui ne satisfait point sa vive imagination et s'oppose à son amour intense des belles formes, mais, en même temps, il a la certitude de gagner en valeur personnelle, par un travail assidu et méthodique. De là la satisfaction dont parle l'auteur.

Avant sa crise morale, Wilhelm avait le sentiment de posséder une certaine valeur comme artiste; c'est au théâtre qu'il voyait son avenir, c'est là qu'il voulait triompher.

Le courant vital, pour employer un symbole admis par maint psychologue, avait été lancé dans une direction déterminée: l'amour pour Marianne et l'art théâtral. Subitement il est arrêté. Un profond remous se produit dans l'être intime de Wilhelm, trouble qui touche presque au désordre

mental. Puis apparaît, selon les mots de Goethe, « le sentiment de la mort », cet abattement, ce désespoir, cette sensation d'anéantissement absolu qui conduit au suicide ceux qui ne voient plus d'issue à leur situation. Wilhelm, néanmoins, trouve, lui, un moyen de sortir de son marasme moral. C'est précisément dans l'activité commerciale qu'il regagne de haute lutte l'agréable sentiment d'être un homme de valeur et de nouveau la vie triomphe chez lui.

La manière dont se dénoue la crise de Wilhelm Meister prouve que la conscience de la valeur de soi-même émane d'une tendance dont la fin n'est autre que celle d'avancer, de progresser, de triompher. Nous voyons également que la réalisation matérielle de cette tendance n'est nullement déterminée et qu'elle peut revêtir les formes les plus diverses.

CHAPITRE III

«Les années de voyage de Wilhelm Meister» de Johann Wolfgang Goethe (1821)

(Wilhelm Meisters Wanderjahre).

Comme l'artisan français qui fait son tour de France, l'artisan allemand va de ville en ville, exerçant son métier jusqu'au jour où il s'établira lui-même comme patron. C'est la « Wanderschaft ».

Goethe, qui projetait une suite à son roman « Les Années d'apprentissage de Wilhelm Meister », l'intitula tout naturellement « Les années de voyage ».

Ce n'est pas, cependant, pour exercer une profession que Wilhelm se met en route. La terminologie des gens de métier n'est que symbolique. C'est pour l'habituer au renoncement, que la société secrète, dans laquelle nous avons vu entrer notre héros dans la dernière partie des « Années d'apprentissage », l'envoie en voyage tout en lui ordonnant de ne jamais séjourner plus de trois jours à un même endroit.

Goethe conduit son héros chez des gens de conditions et de classes très diverses : artisans, propriétaires, chefs d'entreprises, éducatrices. La description des différents milieux que fréquente Wilhelm est l'objet principal du livre. L'ou-

vrage contient en outre des récits sans aucun rapport direct avec la trame du roman et que Goethe y a introduits au dernier moment, pour en augmenter le volume. Wilhelm Meister forme en quelque sorte le trait d'union entre les divers milieux que l'auteur décrit. C'est un personnage plus fictif encore qu'à la fin du roman précédent. Il a un rôle presque passif jusqu'au jour où, chose vraiment inattendue, il devient chirurgien.

Les personnages et les groupements sociaux que rencontre Wilhelm Meister ont une signification symbolique. Ils représentent toujours une idée. Ainsi Wilhelm visite d'abord une famille de charpentiers montagnards. Cette famille est l'illustration du régime patriarcal en même temps que du métier.

Un propriétaire noble, nommé dans le roman simplement « l'oncle » et possédant d'immenses domaines qu'il exploite avec succès, tout en traitant généreusement ses employés, représente à la fois le despote éclairé et le grand entrepreneur.

Enfin, une sorte d'« utopie » à la manière d'Owen symbolise le régime qui devait être pour Goethe celui de l'avenir : la démocratie.

Un personnage au nom symbolique de Montanus représente, aux yeux du poète, l'homme de demain : l'ingénieur des mines qui arrache ses richesses aux tréfonds de la terre.

Son appartenance au xix^e siècle est caractérisée notamment par ces paroles qu'il adresse à Wilhelm :

« Folie que votre culture générale. Nous vivons à l'époque de la spécialisation. La seule chose qui importe est qu'un homme soit capable d'exécuter parfaitement un travail déterminé. Fais un organe de ta personne et tu trouveras ta place dans la société ! »

L'idée essentielle qui domine les différents épisodes des « Années de voyage » est que l'activité pratique, surtout le travail manuel, la spécialisation professionnelle, la famille, l'effort pour le bien des générations futures ont seuls une valeur véritable.

Goethe se rallie ainsi à l'idéal de culture de Pestalozzi en opposition à celui de Humboldt, qui avait prôné la culture universelle et classique. La pensée du poète a donc changé du tout au tout depuis l'époque où il avait rédigé la « Vocation théâtrale ».

Un épisode dans lequel Goethe nous décrit la vie d'une entreprise de filature et de tissage nous intéresse particulièrement :

Lenardo, le futur chef de la colonie utopique dont nous avons parlé, pénètre dans une région industrielle montagnaise (on reconnaît l'Oberland zurichois), dans l'intention d'y trouver des colons. Une idylle se déroule dans ce cadre et se combine avec un problème industriel qui a occupé plusieurs grands poètes encore : l'introduction des machines et ses conséquences immédiates souvent fort malheureuses pour la main-d'œuvre.

La jeune femme d'un fabricant reprend la direction de l'entreprise après la mort de son mari, et cela avec la collaboration d'un gérant. Ce dernier s'éprend d'elle. Mais au même moment, il est placé devant l'obligation d'introduire les machines dans la fabrique pour lutter contre la concurrence. La femme, qui ne peut supporter l'idée d'enlever du travail aux ouvriers s'y oppose. A cause de ce refus, le mariage projeté devient impossible.

Dans cet épisode, Goethe porte un grand intérêt au travail industriel et commercial. Il décrit notamment avec un art exquis le travail des tisserands. C'est là un fait nouveau

dans la littérature allemande. Aussi Goethe ouvre-t-il, par ce livre, le chemin qui conduira au roman commercial.

Il peut paraître étrange que nous donnions aux « *Wanderjahre* » une place si restreinte par rapport à celle que nous avons consacrée aux « *Années d'apprentissage* » et à la « *Vocation théâtrale* ».

Ce fait s'explique. Goethe se peint beaucoup moins lui-même dans les « *Années de voyages* » qu'il ne le fait dans les romans précédents, notamment dans les passages se rapportant à la vie des affaires.

Or, c'est précisément le caractère personnel des « *Années d'apprentissage* » ainsi que tout le naturel et toute la spontanéité qui se révèlent dans la « *Vocation théâtrale* », qui donnent à nos yeux tant de prix à ces deux œuvres.

D'une manière générale, la vie réelle apparaît beaucoup moins dans les « *Années de voyages* » que dans les livres précédents.

Par contre, c'est un roman riche en conceptions philosophiques, pédagogiques et économiques et on ne saurait en estimer assez l'importance en tant que symptôme littéraire avant-coureur de la révolution industrielle, sociale et politique que l'Allemagne subira dans la seconde moitié du xix^e siècle.

SECTION II

LES ROMANS DE L'ECOLE ROMANTIQUE

CHAPITRE PREMIER

Généralités sur l'Ecole romantique

Tandis que le classicisme est à son apogée, le romantisme se développe et gagne rapidement en influence.

On distingue deux groupes parmi les poètes de cette école : les anciens et les jeunes romantiques (« Frühromantik » et « Jüngere Romantik »). Les écrivains du premier groupe se réunissaient régulièrement, d'abord à Berlin, puis à Jéna. C'est en 1798 que le critique Frédéric Schlegel créa ce club littéraire avec les poètes Tieck et Wackenroder, le théologien Schleiermacher et le philosophe Schelling. Plus tard, Auguste Wilhelm Schlegel et Novalis (pseudonyme de Friedrich Hardenberg) entrèrent également dans le groupe. Des femmes israélites très spirituelles et cultivées, Dorothea Veit, Rahel Levin, Henriette Herz apportèrent au cénacle des premiers romantiques leur charme et leur spontanéité. C'est au sein de ce cercle de poètes et de philosophes, que furent

conçus en bonne partie les doctrines, les rêves et les illusions du romantisme.

Les écrivains romantiques du second groupe ne formèrent pas de cénacle proprement dit. Seuls Achim von Arnim et Clemens Brentano furent très liés et travaillèrent ensemble à Heidelberg. Outre ces deux poètes, on a coutume de classer dans ce groupe : E. T. A. Hoffmann, les frères Grimm, Eichendorff, Zacharias Werner et Kleist.

Malgré quelques divergences de détail, les jeunes romantiques ont les mêmes tendances typiques, la même mentalité que les frères Schlegel et leurs amis. Cependant, les écrivains des deux groupes n'eurent que peu ou même point de contact personnel.

La théorie du romantisme fut essentiellement l'œuvre de l'ancien groupe et elle sortit surtout de la plume de Frédéric Schlegel. Ce dernier définit le romantisme comme étant la « poésie universelle et progressive ».

La poésie romantique, dit Schlegel, est universelle, parce qu'elle rejette, en littérature, toute classification par genre et qu'elle englobe en particulier le roman en prose. D'autre part, elle est progressive, parce qu'elle repousse toute tradition et toute règle littéraire et qu'elle est sans cesse transformée dans son essence et dans ses formes par l'esprit créateur du poète.

Au point de vue purement littéraire, le romantisme constitue donc une réaction contre les doctrines classiques, qui étaient basées sur le principe d'un art traditionnel et immuable. Les deux écoles diffèrent sur un autre point encore : Le classicisme avait cherché à représenter dans l'œuvre d'art ce qui est typique dans l'humanité. Les personnages des œuvres de cette école ont souvent même une signification symbolique. Le romantisme s'attacha, au contraire, à tout ce qui est individuel.

Le romantisme fut également un mouvement philosophique et religieux. Il pénétra même dans la science qu'il prétendit renouveler. Ce fut enfin une manière spéciale de concevoir la vie individuelle et sociale.

Dans son origine même, le romantisme fut plus philosophique que littéraire. En tant que mouvement philosophique, il réagit contre la pensée rationaliste et la morale eudémoniste du XVIII^e siècle.

Le romantisme se fondait sur le subjectivisme de Fichte. D'après ce philosophe, l'univers, tel qu'il nous apparaît, est un produit de notre raison (Vernunft) et le *moi* spirituel (qui, d'après Fichte, est identique à la raison) constitue à lui seul la réalité.

Les romantiques se distinguèrent cependant de Fichte par le fait qu'ils situèrent le moi non pas dans la raison uniquement, mais encore et surtout dans les impulsions, les sentiments, l'imagination, bref le génie de l'individu. Cette conception philosophique légittima leurs théories littéraires. Le génie de l'homme étant d'après eux l'origine de toute réalité, la fiction du poète est aussi réelle que l'univers sensible.

Le romantisme attribuait donc à l'esprit humain et en particulier au génie du poète une espèce de toute-puissance créatrice. Cette foi dans la réalité des créations de l'esprit conduisit plusieurs romantiques au mysticisme catholique. D'autres, au contraire, furent amenés à fouler aux pieds la morale traditionnelle et à cultiver un individualisme outrancier en littérature, en morale et dans la manière de diriger leur propre existence.

N'admettant aucune règle, aucun programme, plusieurs d'entre eux jouèrent avec la vie comme avec n'importe laquelle des créations de leur fantaisie.

On dit qu'un des poètes romantiques, E. T. A. Hoffmann, finit par confondre la réalité et le rêve au point de se lever

la nuit pour chasser les revenants et les farfadets qui tourmentaient son imagination.

En littérature plus particulièrement, les romantiques aimaient l'extraordinaire, souvent aussi le grotesque, l'étrange, le diabolique (das Dämonische).

Le Moyen-Age avec son mysticisme, sa superstition, ses légendes, et d'ailleurs aussi avec ses cathédrales, ses chants et sa vie naïve les attira beaucoup. Les romantiques inventèrent aussi nombre de contes de fées.

D'une manière générale, les romantiques cherchèrent moins à réaliser des chefs-d'œuvre qu'à cultiver des impressions poétiques. Ils se réfugièrent dans le monde de l'imagination pour échapper à la banalité et à la poussière de la vie réelle.

Quelle fut l'attitude des romantiques à l'égard du commerce et des commerçants? L'homme d'affaires, comme notre étude le confirmera encore par la suite, doit se soumettre à un plan d'activité, à un programme. Il doit posséder une vision très nette de la réalité. Il n'ose être ni trop sentimental ni trop exalté. Bref, il est l'opposé d'un romantique. Cela lui aliène d'emblée la sympathie de la part des adeptes du romantisme. Plusieurs d'entre eux furent même les ennemis déclarés du commerçant.

Cette hostilité porta quelques fruits au point de vue de la psychologie de l'homme d'affaires, en ce sens que le romantisme nous fournit des descriptions pénétrantes de mentalités anticommerciales. Ainsi, Brentano, qui était un romantique dans l'âme et aurait dû devenir commerçant lui-même, a donné ses confessions dans un roman intitulé « Godwi ». Les goûts, les sentiments, les idées qui éloignent les romantiques du commerce y sont analysés avec une grande lucidité.

Les griefs des romantiques contre le commerce et les réactions d'une âme romantique au contact de la vie des affaires nous apparaissent aussi dans une nouvelle de E. T. A. Hoffmann, intitulée « Der Arthushof ».

C'est cette nouvelle et le roman de Brentano que nous étudierons parmi les œuvres de l'école romantique.

CHAPITRE II

«Godwi», de Clemens Brentano (1802)

Clemens Brentano était fils d'un commerçant d'origine italienne et de Maximilienne Laroche, fille de l'écrivain Sophie Laroche. Son père le destina également au commerce.

Il le mit en apprentissage, mais Clemens ne resta pas longtemps dans les affaires. Le travail commercial lui répugnait à tel point qu'il ne termina pas même son apprentissage.

L'impossibilité pour lui de s'adapter à l'activité commerciale, s'explique par sa nature psychique. Il était très sensible, aimait à rêver et s'exaltait facilement. Il avait aussi une imagination débordante.

Toutes ces aptitudes pouvaient être des qualités, mais elles n'étaient guère utilisables dans les affaires.

L'art et la littérature l'attirèrent d'ailleurs irrésistiblement. Comme petit-fils de l'écrivain Sophie Laroche, il put entrer en relations avec Goethe et toutes les personnalités littéraires de l'époque. Tout en se livrant à un semblant d'études à Halle et à Jéna, il se lia avec les poètes romantiques, et s'adonna bientôt entièrement à la poésie.

Le père de Clemens Brentano possédait un tout autre caractère. Il y eut de ce fait une tension continuelle entre

eux. Le père croyait pouvoir forcer Clemens à vivre selon ses conceptions à lui, mais il n'obtint d'autre résultat que de s'en faire haïr.

Les expériences que Brentano fit dans le commerce, ses luttes intérieures, ses démêlés avec son père lui donnèrent en bonne partie la matière de son roman « Godwi ». On sent en étudiant ce livre que les événements de sa jeunesse l'ont profondément impressionné, qu'ils ont été pour lui l'objet de laborieuses réflexions.

Nous reconnaissons d'ailleurs les membres de sa famille dans plusieurs des personnages du roman. S'il est donc un récit emprunté directement à la vie, c'est bien celui-ci.

La trame du roman nous intéresse moins que certains passages particuliers. Elle est même assez difficile à suivre, Brentano ayant travaillé en vrai romantique, sans plan, au gré de sa fantaisie et de ses impressions momentanées.

La première partie du roman comprend des échanges épistolaires entre un commerçant de mentalité très bourgeoise, Römer, et un fils de banquier, Godwi. Ce dernier s'adonne à une existence toute romantique. Il passe ses jours dans la rêverie, l'oisiveté et les passions du cœur.

Comme Wilhelm Meister, il voyage. Livré à lui-même, libéré de tout programme et de toute entrave, il suit les caprices de sa fantaisie. Une de ses amies dit de lui: « Lorsque je demandai à Godwi pourquoi il se livrait ainsi à d'interminables pérégrinations, il me dit avec chaleur: « J'aime le hasard, je m'y abandonne avec insouciance. Une joie sans mélange doit sans cesse habiter en moi. Oh! pas de monotonie. Je veux pouvoir rêver librement. »

Godwi emploie donc tout son temps à cultiver ses sentiments et ses rêves poétiques. Ses passions sentimentales l'engagent à séjourner successivement dans une maison de campagne avec une femme de la société, puis auprès de la

fille d'un noble campagnard et enfin dans une ruine située au milieu d'une romantique solitude où vit une étrange jeune fille avec un père misanthrope.

Godwi décrit à Römer tout ce qu'il sent, tout ce qu'il voit; il lui parle des problèmes devant lesquels le placent ses passions. Ses lettres débordent de sensibilité et d'émotion à tel point, notons ce fait, que Römer « craint pour les nerfs de son ami ».

Römer joue pour Godwi le même rôle que le commerçant Werner pour Wilhelm Meister dans le roman de Goethe. Il veut le ramener à la vie bourgeoise.

Oh mon cher Charles, quand suivras-tu la voie droite, quand abandonneras-tu tes pensées fantasques? » lui écrit-il. « Quel malheur de te voir passer d'un extrême à l'autre! Où est-elle la bonne fille bourgeoise, vertueuse et ménagère qui mettra de l'ordre dans ton esprit et qui rendra tes mains habiles à un travail utile? »

Godwi répond à Römer dans une longue épître où il exprime ses opinions sur la vie bourgeoise. En voici quelques passages: « Reste sur ton banal chemin du juste milieu. Ceux qui ne s'en écartent pas n'ont jamais pu goûter aux bonnes herbes qui se trouvent en bordure. »

« L'utilité, voilà un mot grondant comme le tonnerre. Tu dis que j'ignore le but de l'existence et que je ne sers à rien. Mais, crois m'en, avec ton utilitarisme, tu n'arrives pas plus loin que moi. Tu ne fais que tourner dans un cercle vicieux, car en suivant ton principe, on arrive forcément au raisonnement suivant: le travail est utile, parce qu'il rapporte de l'argent, l'argent l'est parce qu'il permet de se nourrir, la nourriture l'est encore, parce qu'elle donne de la force pour le travail. Le labeur serait donc à la fois but et moyen, tandis que c'est toi qui devrais être la fin de ton activité.

L'utilité est une illusion. Seuls le bonheur et les jouissances constituent le but de notre vie et nous ne pouvons les connaître qu'en vivant au jour le jour. Tu sens cela aussi bien que moi, mais tu fuis la plupart des jouissances pour ne garder que celle que te procure la réalisation de tes principes stoïques.

La vie est un art que je veux cultiver à ma guise. Je ne serai jamais esclave. J'essayerai d'être utile à ma façon, en m'efforçant de devenir meilleur. Vous autres bourgeois, vous passez votre vie à vous blesser mutuellement dans votre ambition. A quoi servent vos efforts pour gagner de l'argent, si vous n'en jouissez pas? Devenez-vous meilleurs en améliorant les conditions matérielles de votre vie? Vous travaillez pour vos enfants et vous apprenez à vos enfants à travailler pour les leurs. Aucun de vous n'a la jouissance des fruits de son effort. Moi, je veux parcourir mon chemin sur un cheval ardent, en cavalier puissant. Je ferai de nombreux détours, mais j'arriverai en même temps que vous et j'aurai pris un baiser sur mainte lèvre de pourpre. »

Ce sont des aspirations innées qui déterminent la manière de penser et d'agir de Godwi. Il est poussé d'abord par le désir de la liberté. Cette impulsion a pour effet qu'il se regimbe contre les règles de conduite et les méthodes de travail propres à l'état de commerçant. Son intelligence fine, pénétrante, trop critique, lui fait voir dans le travail bourgeois un vain effort. Ses passions pour les femmes l'occupent plus que le permettrait l'exercice de la profession de négociant.

Son dégoût de l'action au sein du monde commercial et sa tendance à fuir la vie rude des affaires proviennent d'un système nerveux hypersensible. Enfin, son imagination débordante l'empêche de voir clairement les réalités.

Il arrive à Godwi de douter que sa conception de la vie soit la bonne, notamment quand Römer le critique. Aussitôt qu'un doute l'effleure au sujet de la valeur de son existence romantique, quelque chose dans son intérieur le tourmente. Il le confesse ainsi, dans sa lettre à son ami : « Oh, Römer, ma fierté, ma pauvre fierté ! quelles luttes dois-je soutenir ! Je te montre tous mes points faibles, je te dis les doutes que j'ai au sujet de moi-même et j'ose cependant encore te prêcher ma philosophie. Cette dernière, assurément, n'est pas solide, mais elle est brillante et séduisante. Mes belles illusions me consolent de ton insupportable sourire. Hélas ! tout ce que je dis, tu le traites de fantaisies et de lubies ! »

Ce passage nous montre que la conscience de la valeur de soi-même dépend en partie de l'opinion d'autrui. C'est grâce surtout à ce phénomène que le milieu social peut influencer l'individu.

Comme nous l'avons dit, la haine de Brentano à l'égard de son père se retrouve dans le roman. Elle se montre dans un passage où l'auteur décrit les relations d'un commerçant italien, du nom de Firmenti, avec ses fils. Voici ce que dit l'un de ces derniers au sujet de son père : « Il était un homme honnête, capable et riche. Entendons-nous : honnête au sens commercial du terme, car il ne repoussait pas les avantages pécuniaires. Il était fort dans l'art de spéculer. Sa religion même était de la spéculation sur le paradis. »

« Mon père connaissait mieux le contenu des mines que celui de l'âme humaine. Il haïssait mon frère, parce qu'il ne comprenait pas sa nature d'artiste. »

Plus loin, au sujet de sa propre collaboration avec son père, Firmenti prononce ces paroles : « Je dus faire les travaux les plus ennuyeux et les plus arides, tout en étant assis vis-à-vis de l'ennemi de mes joies. »

Tous ces passages nous montrent que la différence de caractère de deux individus obligés de vivre ensemble peut être fondamentale et provoquer un désaccord allant jusqu'à la haine. Dans les relations entre père et fils, l'effet de divergences dans les goûts, les prédilections, la sensibilité se combine d'ailleurs souvent encore avec l'instinct de domination de l'un et la soif de la liberté de l'autre. Il faut chercher là l'explication de cette triste chose qu'est la haine réciproque d'un enfant et de l'auteur de ses jours.

Dans une des lettres de Römer, nous apprenons à connaître un individu dont la nature ne se prête pas du tout à la profession de commerçant, mais qui, en revanche, considère l'existence du négociant comme la seule forme de vie ayant de la valeur. Cet individu fait d'énormes efforts pour ressembler à un bon commerçant et par un effet de la conscience de sa propre valeur, il s'attache à cette profession d'une façon si exclusive qu'il déteste ce qui ne s'accorde pas avec le caractère d'un prosaïque marchand.

Voici comment Römer le décrit: « Il a l'air d'un poète plus que d'un négociant et il doit se dominer continuellement, car sa fierté le pousse à cacher son manque de talent commercial. Il traite de rêverie tout ce qui n'est pas purement économique, tandis que l'on voit à ses yeux qu'il est un rêveur lui-même. Il sacrifie sa liberté à sa haute opinion du métier. Ce cas est le plus triste exemple du joug qu'une profession peut imposer à un homme. Une âme généreuse, belle, noble et libre s'est transformée en un commerçant ! Il ne recherche que la société des gens aux idées et aux moeurs bourgeoises. »

Les manifestations diverses de la conscience de la valeur de soi-même décrites dans ce roman nous enseignent que cette force psychique peut avoir des effets diamétralement

opposés, suivant les facultés intellectuelles et les influences extérieures avec lesquelles elle est combinée dans la vie mentale d'un homme. Elle poussera notamment tel individu à fuir les affaires et tel autre à repousser au contraire tout ce qui n'est pas commercial.

CHAPITRE III

«L'Artushof», nouvelle tirée du cycle des «Serapions Brüder»
de E. T. A. Hoffmann (1819—1821)

« L'Artushof » est une nouvelle typiquement romantique.

Un jeune homme, nommé Traugott, se sent fortement attiré par la peinture, mais les circonstances l'obligent à travailler dans une maison de commerce.

Nous le voyons dans l'« Artushof », à Danzig, lieu où se tient la bourse. Son patron lui ordonne d'écrire un avis pour un commerçant de Hambourg. Au milieu de son travail, le jeune Traugott est distrait par un tableau suspendu à l'une des parois de la salle. Cette peinture représente un vieux bourgmestre en costume médiéval et un jeune page aux cheveux bouclés, d'allure toute féminine. Traugott en est impressionné; il se met à dessiner les deux personnages et oublie totalement l'avis.

Tout à coup, quelqu'un le frôle. Il se retourne et aperçoit derrière lui le bourgmestre et le page que représente le tableau. La vue de ces deux mystérieuses figures le plonge dans une profonde rêverie. Seule la voix de son patron, qui lui demande des nouvelles de l'avis qu'il était chargé d'écrire, le fait revenir à la vie réelle. Il est obligé

d'avouer qu'il n'a pas accompli sa tâche et qu'il a, de ce fait, manqué le courrier. Un commerçant, présent à cette scène, lui adresse ces paroles: « Il semble que vous n'êtes pas à votre place ici, cher monsieur, un commerçant véritable ne se serait jamais mis à dessiner au lieu d'écrire son avis. »

Cet épisode, déjà, est singulièrement empreint de romantisme. L'apparition du bourgmestre et de son beau page donne au lecteur une impression de mystère; toute la description de la scène a quelque chose de vague. Hoffmann fait pénétrer l'indéfini du rêve même à la bourse, ce lieu où dominent pourtant les précisions et les chiffres.

Dans la suite de l'histoire, Traugott est toujours obsédé par la figure du jeune page. Il apprend que ce dernier est en réalité la fille d'un peintre et que le bourgmestre n'est autre que son père. Pour s'approcher de la jeune fille, Traugott se fait donner des leçons de peinture par l'artiste. Mais le jour où il déclare son amour à la jeune Félicitas, le peintre le chasse et part à la campagne avec sa fille dans une villa nommée « Sorrente ».

Traugott auquel on a dit que l'artiste et sa fille sont partis pour Sorrente, s'imagine qu'il s'agit de la ville italienne. Il part pour aller y retrouver Félicitas.

Après avoir voyagé en vain, il revient à Danzig où il apprend que Félicitas a épousé un juge. Déçu, autant par les goûts bourgeois que Félicitas a manifestés en épousant cet homme de loi que par son infidélité, il retourne en Italie.

Comme on le voit, le rêve, l'ironie et le grotesque se combinent étrangement dans ce récit.

Au point de vue psychologique, nous pouvons tirer de cette nouvelle la conclusion suivante: Traugott n'a pas le moindre sens des réalités. Le rêve et la réalité se confondent continuellement dans son cerveau. Cet état d'esprit lui fait commettre les méprises les plus grossières.

Quelques passages du début de la nouvelle nous intéressent encore. Dans une discussion de Traugott avec un jeune commerçant, E. T. A. Hoffmann tend à nous démontrer, d'ailleurs avec une ironie assez puérile, que le bourgeois fait preuve d'ignorance et de pédanterie quand il parle d'art.

« Mon Dieu, dit le jeune commerçant, que j'envie votre talent! Si seulement je savais dessiner comme vous! Il est vrai que je ne manque pas de génie; j'ai déjà dessiné et, pas mal du tout, des yeux, des oreilles et des nez. J'ai même fait quatre têtes entières. Mais, mon Dieu, les affaires, les affaires! »

« Il me semble », lui répond Traugott, « qu'on ne peut s'occuper d'affaires, lorsqu'on a du génie et un penchant profond pour l'art ».

« Vous pensez devenir artiste », lui répond le commerçant. « Comment est-ce possible? Voyez-vous, mon cher, j'ai déjà bien réfléchi à ces choses. Plus que d'autres, peut-être. Je suis un admirateur de l'art et je suis entré si profondément dans la question que je ne puis même pas en parler. Il ne m'est donc possible de vous en donner qu'une vague idée.

L'art, continue-t-il, sème des fleurs dans notre vie. Il nous procure des récréations, des délassements après nos affaires. C'est là son plus noble but. Seul celui qui s'y adonne avec cette conviction peut être heureux. Il n'en est pas ainsi de celui qui voit dans l'art la chose essentielle, l'occupation la plus noble de l'existence. Et c'est pourquoi, mon cher, ne vous détournez pas des travaux sérieux pour vous lancer dans une activité qui ne nourrit pas son homme. »

Après avoir dit cela, le commerçant s'arrête pour attendre la réponse de Traugott; mais ce dernier ne sait que dire, tant les paroles qu'il vient d'entendre lui paraissent bêtes. Il se contente de demander: « Qu'appellez-vous en somme

« occupations sérieuses de la vie? » Le négociant lui répond alors : « Mon Dieu, vous avouerez qu'on doit vivre, pourtant, et l'artiste professionnel n'y arrive pour ainsi dire jamais. »

« Ce que le jeune commerçant nommait vivre, » ajoute E. T. A. Hoffmann, « c'était ne pas avoir de dettes, gagner beaucoup d'argent, bien manger et bien boire, avoir une belle femme et de gentils enfants qui ne font jamais de taches à leurs habits du dimanche. »

Traugott est écœuré de ce qu'il entend. Il est heureux de se séparer de son interlocuteur et, une fois seul dans sa chambre, il se dit à lui-même : « Quelle triste et mauvaise vie je mène ici ! »

Le passage suivant nous montre l'impression de dégoût que le travail commercial peut éveiller dans une nature de poète :

« Par un matin de printemps merveilleux et doré, Traugott se dit à lui-même en se traînant paresseusement vers le comptoir de son patron : « Le vent tiède passe dans les rues de la ville et paraît nous parler, en un doux murmure, de toutes les merveilles qui fleurissent dans la forêt et les champs. Au bureau, je ne vois que de pâles visages assis devant des comptoirs informes et je n'entends que le bruissement du papier, l'argent qui résonne et quelques syllabes incompréhensibles qui coupent de temps à autre le lourd silence. A quoi bon tout ce travail ? Pourquoi toutes ces écritures ? Pour que les pièces d'or s'amassent dans le coffre et que le trésor de Fafner brille toujours plus (1). »

« Que l'artiste et le sculpteur sont heureux de pouvoir sortir et jouir des rayons printaniers ! La mystérieuse magie de la lumière, de la couleur, de la forme s'empare de leur

(1) Fafner ou Fafnir dans la mythologie germanique est un dragon qui garde le trésor des « Nibelungen » et qui est tué par Siegfried.

esprit et ils ont le bonheur de fixer leurs impressions en les reproduisant dans leurs œuvres. Ah! qu'est-ce qui me retient encore dans cette profession haïssable? »

Nous voyons, par ce dernier passage, que l'amour de la beauté, notamment de celle que nous révèle la nature, constitue une des causes de la haine de certains individus pour les travaux commerciaux.

SECTION III

CHAPITRE UNIQUE

LA LITTÉRATURE POPULAIRE DU DÉBUT DU XIX^e SIÈCLE

«Herr Lorenz Starck» par J. J. Engel (1801)

Simultanément avec le classicisme et le romantisme, se développa, en Allemagne, une littérature populaire qui reflète bien la mentalité de la bourgeoisie allemande de l'époque : son prosaïsme, voire son étroitesse d'esprit, mais aussi son amour du travail, son honnêteté foncière, sa droiture.

Examinons rapidement l'un des romans de cette tendance, « Herr Lorenz Stark », de J. J. Engel.

Les événements du roman ne sont pas intéressants par eux-mêmes. Un commerçant, Herr Lorenz Stark, a un fils qui désire épouser une veuve. La plus grande partie du livre est consacrée à la description des ruses diplomatiques que la femme, et la fille de Lorenz Stark déploient pour obtenir son consentement au mariage du fils.

Laissons là l'intrigue et examinons le héros, Herr Lorenz Stark. C'est un homme de bien au sens bourgeois du terme. La charité est son idéal, du moins tant que cela ne lui coûte pas trop. Il aime énormément les enfants et son plus grand bonheur est de prendre sur ses genoux les nombreux mioches de sa fille.

Engel a baptisé le héros de son livre « Herr Stark », Monsieur « le Fort ». Cet homme fort n'est cependant pas un surhomme, c'est un simple bourgeois flegmatique et tout pétri de bon sens.

Il fréquente la bourse, mais il ne rappelle en rien ces types de boursiers sans scrupules, vivant « en marge du bien et du mal » (1), comme nous les dépeignent certains auteurs modernes.

C'est au sein de la famille qu'il mérite le nom de « Stark ». Chacun le craint; il y est l'autorité incontestée et incontestable.

J. J. Engel est l'opposé des romantiques qui haïssaient chez le bourgeois ce qu'il présente comme les belles qualités de son père Stark: la conduite réglée, l'amour de l'ordre, le goût du foyer, la bonhomie optimiste et le bon sens un peu terre à terre.

(1) Expression de Nietzsche bien répandue de nos jours.

LIVRE II

LES ROMANS REALISTES

(1830—1870)

CHAPITRE PREMIER

**La vie économique et les hommes d'affaires
de 1830—1870**

En 1830, l'économie allemande est encore toujours relativement peu développée, bien que l'organisation de l'Union douanière ait stimulé le commerce intérieur. Elle subit d'ailleurs encore les effets de la concurrence anglaise.

Cependant, de 1830 à 1850, l'esprit d'entreprise commence à se répandre dans la nation. Quelques affaires de grande envergure sont lancées. Sloman, par exemple, fonde une importante société de navigation à Hambourg, en 1839. Certaines branches de l'économie révèlent de profondes transformations. Dans l'industrie textile, l'établissage tend à remplacer le métier indépendant et cette forme d'entreprise, qui consiste en un comptoir donnant de l'ouvrage à des ouvriers travaillant à domicile, est un premier pas vers

l'usine. Il se forme peu à peu une classe de prolétaires dont l'existence sera révélée surtout lors des troubles révolutionnaires de 1848.

Les sciences naturelles prennent une part de plus en plus grande dans le développement de l'agriculture et une série de découvertes scientifiques et techniques ouvrent à l'industrie de nouveaux champs d'activité.

La construction des chemins de fer, qui débute aux environs de 1840, est un facteur énorme de progrès économique.

A la faveur du calme qui suit la révolution de 1848, un grand essor se manifeste dans toutes les branches de l'économie allemande. Le développement de l'industrie est favorisé par l'organisation du crédit mobilier. En 1868, enfin, la monnaie est unifiée, ce qui facilite également dans une grande mesure le développement des affaires.

De nombreuses entreprises voient le jour. Elles sont elles-mêmes de plus en plus importantes. Le nombre de leurs employés se double, se triple, se quintuple.

Le caractère patriarcal des rapports entre patrons et employés, un vestige de l'économie ancienne qui se maintient encore aux environs des années 1850, disparaît aussi.

L'extension des affaires, la complication de la vie économique, la rapidité toujours croissante de son évolution exigent que l'homme d'affaires possède de plus en plus des vues larges, un esprit d'entreprise développé. En un mot: il doit être désormais une personnalité d'élite. Les progrès accomplis dans la voie de la démocratie lui assurent d'autre part une place en vue dans la vie politique de la nation.

La physionomie nouvelle de l'industriel et du commerçant, leur pouvoir grandissant, l'étendue et l'importance de leurs entreprises commencent à intéresser les romanciers. Ils ne dédaignent plus tant le bourgeois et ils lui consacrent même leurs oeuvres.

CHAPITRE II

Les romanciers réalistes

Examinons de plus près l'évolution de la littérature à partir des années 1830. Un vent de renouveau s'y fait sentir, de même que dans la philosophie et la politique. La nation allemande devient de plus en plus réaliste, positive, pratique, active.

Tandis que le bourgeois construit ses fabriques, ses routes, ses chemins de fer, que le propriétaire noble ensemeince ses domaines de betteraves sucrières, les intellectuels aux idées avancées abandonnent les hautes spéculations métaphysiques et s'intéressent aux sciences positives avec une ferveur d'autant plus grande. En littérature, on se détourne de la poésie lyrique et des envolées de l'imagination pour s'en tenir aux descriptions, en prose, des réalités.

« Trêve de rêveries, d'illusions et d'utopies », s'écrie-t-on de toutes parts. Sous l'influence de la gauche hégélienne, on abandonne l'idéal de l'au-delà pour s'efforcer de réaliser un ciel sur la terre.

Les valeurs spirituelles perdent peu à peu de leur importance au profit des valeurs matérielles (1).

(1) Un auteur de l'époque, le radical zuricois Karl Fröbel, prétend « que celui qui considère le monde comme un établissement des-

La vieille religion chrétienne est attaquée par les philosophes matérialistes Feuerbach et David Friederich Strauss. Les progrès des sciences naturelles et de la technique portent également de grands coups aux doctrines chrétiennes en enlevant des esprits la croyance au surnaturel. Désormais, toute mauvaise récolte ou tout accident de machine peut s'expliquer par le jeu des lois de la nature. Parmi les hommes d'affaires, il en est beaucoup qui, tout en conservant encore pendant quelque temps la vieille coutume d'inscrire les mots « Mit Gott » en tête de leurs livres de comptabilité, ont cependant la tendance à se désintéresser d'une religion qui prêche le renoncement.

En littérature, le premier élan vers le réalisme vint des écrivains de l'école dite « Jeune Allemagne » (1).

En 1830, l'un d'eux, Börne, écrit ses célèbres lettres de Paris dans lesquelles il attaque d'une façon acerbe toutes les autorités qui dominent la vie politique et littéraire de l'Allemagne. Il demande avec énergie qu'on se détourne des Goethe et des Schiller, qu'on abandonne les aspirations romantiques éthérées et dépourvues de valeur pratique pour s'adonner enfin à la lutte pour des idées réalisables, en particulier pour les idées démocratiques. Les lettres de Börne, quoique surtout politiques, constituent le premier acte d'une formidable réaction contre l'idéalisme et en particulier contre le romantisme.

Les auteurs appartenant à la « Jeune Allemagne », Wienbarg, Heine, Gutzkow, Laube et d'autres, formulent et

tiné à notre préparation au paradis et notre vie comme un examen pour l'obtention de la béatitude éternelle ne peut guère s'intéresser à la construction des chemins de fer, au développement du machinisme et de l'industrie. » (Die grossen Bestrebungen unserer Zeit, Zürich, 1842).

(1) Jungdeutschland.

réalisent un programme littéraire qui se caractérise par l'intérêt du poète pour l'actualité et la vie réelle.

Wienbarg exhorte ainsi ses contemporains: « Choisissez vos sujets dans notre époque, tenez-vous en à la vie. Vous me répondrez que notre époque est terriblement peu poétique et me demanderez où chercher un sujet pour un roman contemporain. A mon tour, je vous demanderai: où donc Goethe a-t-il pris le sujet de son « Wilhelm Meister »? Je ne voudrais d'ailleurs pas vous voir refaire ce roman. Il appartient à l'époque de Goethe et nous devons choisir des sujets de notre temps à nous. »

Wienbarg demande ensuite aux poètes de bannir de la littérature le mensonge poétique. « Le bourgeois, dit-il, nous taxe de menteurs, pantins, souffleurs de bulles de savon, et, par Dieu, le bourgeois a raison » (1).

Dans l'ensemble, les œuvres de la Jeune Allemagne forment une littérature à tendance. Elles reflètent les aspirations libérales et nationales qui se manifestent avec une force grandissante dans le peuple allemand.

L'amour des « Jungdeutschen » pour les réalités se montre par des revendications d'ordre très matériel. Le poète de la liberté, Freiligrath, rêve, par exemple, d'une flotte allemande et Karl Heinzen souhaite des colonies pour sa patrie. Dans la lutte politique, ce sont surtout les beaux actes révolutionnaires qui passionnent les écrivains de la « Jeune Allemagne ». Ils combattent aux côtés de la bourgeoisie pour les idées libérales, mais, en somme, ils ont bien peu d'intérêt pour le bourgeois typique: le commerçant. Certains d'entre

(1) Citation tirée de Th. Ziegler, Die geistigen Strömungen Deutschlands.

eux, notamment Börne et Heine (1), firent même preuve d'une vive antipathie à son égard, et Laube, dans son roman « Junges Europa », adopta la note satirique à l'égard des négociants.

Si l'attitude de certains des adeptes de la « Jeune Allemagne » fut hostile au monde des affaires, ce mouvement favorisa néanmoins grandement le roman commercial. N'accorda-t-il pas dans le roman une place prépondérante à la réalité et à l'actualité? C'est de son sein que sortit en outre le roman social, dans lequel l'homme d'affaires joue inévitablement un rôle.

Quelques auteurs, contemporains de la Jeune Allemagne, partagèrent avec cette école le goût de l'actualité et de la réalité, sans épouser cependant toutes ses tendances politiques et morales. Karl Immermann, Berthold Auerbach, Charles Sealsfield et Jeremias Gotthelf émergent parmi ces auteurs. Deux d'entre eux, Karl Immermann et Berthold Auerbach, ont peint très attentivement des figures de commerçants.

Après 1850, le grand maître du roman fut Gustave Freytag. Il chanta la bourgeoisie qu'il comprenait et aimait profondément. C'est à la vie commerciale, en particulier, qu'il consacra le meilleur de ses romans: « Doit et Avoir ». Il y peignit de fortes personnalités de négociants, sans négliger d'ailleurs les personnages les plus humbles de la vie com-

(1) Heine a donné libre cours à son mépris du négociant dans plusieurs de ses poésies. Il y a probablement une part de déception à l'origine de son attitude. Avant de se lancer dans l'art, Heine s'essaya dans les affaires. Avec l'aide financière de son oncle, le grand banquier Salomon Heine, il monta une entreprise, mais il échoua pitoyablement. Sa nature ne répondait pas du tout à ce qu'exige la profession d'homme d'affaires. Il avait l'étoffe d'un grand poète, mais il fut un exemple typique de nature anti-commerciale.

merciale: comptables, commis, magasiniers. Il mit dans la description de leurs travaux une note poétique naïve et charmante.

Le roman « Doit et Avoir » constitue le point culminant de l'évolution esquissée ci-dessus. Né de la juste admiration d'un poète pour le travail et l'effort créateur de la bourgeoisie, il consacra l'état de choses issu des progrès de l'industrie et du commerce.

CHAPITRE III

«Les Epigones» de Karl Immermann (1836)

Immermann fut juriste de son état. Au cours de ses études, notamment à Halle, il entra en relations avec des poètes romantiques. Sous leur influence, il se sentit en contradiction, pendant un certain temps, avec le milieu bourgeois dont il sortait et même avec la carrière qu'il avait embrassée. Il ressentit de ce fait un malaise moral dont on trouve la trace dans ses œuvres.

Mais il n'était pas homme à demeurer attaché pour toujours aux illusions romantiques. Il avait pour cela une vision trop claire des réalités.

A partir de 1825, il se tourne vers le réalisme dont il devient un des promoteurs, tout en restant attaché au monde de l'idéalisme par quelques fibres de son cœur (1).

Suivant un penchant naturel très prononcé, il se préoccupe notamment de la vie sociale, politique et littéraire de son temps et en donne un premier tableau dans son roman «Les Epigones».

Le titre de ce roman signifie que la société de l'époque ne fait qu'imiter le passé, qu'elle n'a encore rien créé d'ori-

(1) Voir au sujet du terme idéalisme la note ci-devant, page 19.

ginal. D'après l'auteur, la Restauration s'efforce de faire revivre des principes politiques surannés. Une police mesquine étouffe toute émulation civique. L'aristocratie reste attachée à des formes devenues vides de sens et, d'autre part, le monde commercial et industriel, dont la puissance augmente, n'a aucune compréhension du beau.

L'intrigue, dans ce roman, consiste essentiellement dans la lutte entre un industriel riche et puissant et un duc de vieille souche pour la possession d'un domaine seigneurial. Voici comment est né le conflit: Le dernier rejeton de la branche cadette d'une famille noble, le comte Jules s'est endetté par de folles dépenses. A un moment donné, il ne trouve plus de prêteur et s'adresse à l'industriel qui lui propose cette transaction: Il reprendra les dettes du comte, mais ce dernier lui cédera, en échange, ses droits de propriété seigneuriale. Cette cession entrera en vigueur lors de la mort du comte. Celui-ci conservera le droit de vivre sur ses terres jusqu'à la fin de ses jours et il obtiendra du négociant une rente qui lui permettra de mener une existence conforme à son rang. Le comte accepte et meurt peu après. Tous ses droits passent alors au négociant.

Or, il se révèle qu'une autre branche de la famille noble, la branche aînée, n'a, en somme, aucun droit sur les domaines qu'elle possède, parce que l'un des mâles de la lignée a épousé une roturière. Dès ce moment-là, les propriétés de la branche aînée, auraient dû revenir à la branche cadette. Le commerçant qui bénéficie de tous les droits de cette dernière, revendique de ce fait les biens qui se trouvent entre les mains de la branche aînée.

La branche aînée est représentée par un duc. Ce dernier est persuadé que l'épouse de son ancêtre, quoique d'origine roturière, avait été anoblie. Se souvenant d'avoir vu une lettre de noblesse, il fait fouiller les archives de famille

et l'on retrouve effectivement le document en question. Le duc se croit sauvé, mais la lettre de noblesse s'avère fausse. Ses biens passent alors aux mains du commerçant.

Le duc ne peut survivre à sa déchéance; il se suicide. Pendant son enterrement, la machine à vapeur de l'industriel, dont on entend sans interruption le bruit rythmé, s'arrête subitement. On apprend que le fils de l'homme d'affaires a été broyé par les rouages de la machine. A cette nouvelle, le négociant est pétrifié de douleur. Son neveu Hermann croit le consoler en lui apprenant que le garçon que lui a donné sa femme n'est pas son enfant, mais celui du comte Jules, avec lequel elle avait des relations. Cette révélation tue le commerçant qui tenait par-dessus tout à son honneur d'époux.

Hermann prend la succession de l'industriel et exploite ses entreprises selon le précepte goethéen disant que l'institution de la propriété doit servir à la fois au bien de la société et à celui de l'individu.

Le roman « Epigones » nous montre en outre la vie de l'époque avec ses sociétés d'étudiants révolutionnaires, ses philhélènes, ses gendarmes et ses littérateurs.

Il décrit, d'autre part, les péripéties de la jeunesse du neveu de l'industriel, Hermann. C'est le fils d'un seigneur et d'une bourgeoise, mais il a été adopté par un grand commerçant de Hambourg, frère de l'industriel. Grâce à son origine, les mentalités bourgeoise et aristocratique sont réunies en lui. Dans sa jeunesse, il incline plutôt vers le genre aristocratique. Animé d'aspirations individualistes, il se libère des contraintes de la vie bourgeoise et se laisse aller à toutes sortes d'aventures.

La vie le mûrit cependant. Il se rend compte que l'abandon des principes bourgeois ne mène à rien. Pour finir, il

s'adonne entièrement à une vie réglée et dirige donc les grandes entreprises que lui a laissées son oncle.

A une époque où il est encore enthousiasmé pour l'aristocratie, Hermann passe quelques jours chez l'industriel. Les impressions qu'il reçoit alors sont identiques à celles que connut une bonne partie du monde aristocratique et littéraire, lorsque l'industrie et le commerce se développèrent en Allemagne. Ce sont certainement aussi les impressions d'Immermann lui-même.

Etudions-les de plus près. A un moment donné, Hermann regarde, de la hauteur d'une colline, les usines et les chantiers de son oncle et ce spectacle le blesse. Il lui déplaît de voir la nature, qui symbolise pour lui la liberté et la beauté, asservie à des intérêts commerciaux. Une traînée brumeuse chargée de miasmes industriels, qui s'étend sur toute la contrée lui fait mal. Il est scandalisé, en outre, du fait que la force humaine constitue l'objet d'un calcul mathématique. L'air maladif des ouvriers l'effraye.

A l'intérieur des établissements de l'oncle, le beau est banni. L'absence d'harmonie dans l'ameublement le froisse. Le manque d'élégance et de savoir-vivre du personnel de la maison heurte sa sensibilité habituée à l'exquise politesse et au charme des milieux aristocratiques. Enfin, la monotonie d'une existence réglée par l'horloge et la cloche le repousse également.

Cependant, il y a aussi dans ce monde des affaires, d'ailleurs nouveau pour Hermann, des choses qui l'impressionnent favorablement. L'étendue, la variété, l'organisation géniale des entreprises de son oncle, les chiffres énormes des affaires traitées, les relations de la maison avec Rio et Vera Cruz, la merveilleuse force créatrice de l'industriel lui ins-

pirent de l'admiration. Son oncle lui paraît être le « commerçant royal » de l'époque (1).

Cette admiration s'explique par l'attrait qu'exercent sur l'esprit humain la puissance, la grandeur et le lointain. Cet attrait absolument irrationnel joue un rôle considérable dans l'évolution de l'attitude du monde littéraire à l'endroit de la vie commerciale. Il forme d'ailleurs souvent aussi un mobile d'action pour le commerçant lui-même (2).

Les débuts de l'industriel dans les affaires furent très modestes. Son premier pas vers la fortune consista dans l'achat à vil prix d'une cargaison de denrées alimentaires en voie de se détériorer et dont il tira parti par des procédés chimiques. Ensuite, il profita des baisses et des hausses des terrains pendant les guerres napoléoniennes pour faire de brillantes spéculations. Il organisa successivement des mines, une verrerie, une distillerie, une brasserie, une manufacture de porcelaine, une teinturerie et d'autres entreprises encore. Sa puissance financière lui permet maintenant de discuter d'égal à égal avec les princes. Il fabrique également du papier monnaie qui a cours dans toute la contrée.

Immermann a connu en réalité un industriel du nom de Nathusius, qui lui servit de modèle.

Ce Nathusius avait commencé sa carrière sans fortune aucune et il était devenu millionnaire, grâce à l'utilisation habile de la suppression d'un monopole sur les tabacs et à d'heureuses spéculations immobilières. Immermann ra-

(1) L'expression « Commerçant royal », « royal merchant » est tirée du « Marchand de Venise » de Shakespeare.

(2) Les Allemands appellent ces tendances irrationnelles le « romantisme de la vie économique ». (Voir Sombart, « Der Bourgeois » et Schack Herbert, « Wirtschaftsformen »).

conte dans une lettre à son amante, Madame de Lutzow, que les prix des immeubles étant tombés à un niveau extrêmement bas par suite de la guerre, Nathusius avait acheté les propriétés d'un couvent et celles d'une famille noble. « Alors les entreprises industrielles sortirent de terre. A la place des élégants équipages aristocratiques, de gros chars chargés de feuilles de tabac traversèrent les belles allées et les salles des chevaliers furent transformées en dépôts de céréales. »

Immermann dit encore que Nathusius était le plus modeste des hommes et que ses succès commerciaux constituaient à peu près ses seuls plaisirs.

A part une passion pour les fleurs, dont il cultivait à grands frais les espèces les plus rares, il ne s'accordait guère les jouissances que son immense richesse eût pu lui procurer (1).

Dans le roman d'Immermann, l'oncle représente la mentalité du bourgeois du xix^e siècle dans ses principes moraux et dans son antipathie pour la noblesse. Cela apparaît le plus clairement dans un passage où Hermann lui demande la main de sa fille adoptive. L'industriel répond ainsi à son neveu :

« Sais-tu qui tu es, quels sont tes parents? Tout subsiste dans ce monde uniquement par les vertus bourgeoises. Je hais celui qui agit contre ces principes. L'honneur de ma maison n'a jamais été souillé par la légèreté d'un grand seigneur. Prudemment, mais avec ténacité, j'ai travaillé à augmenter mon bien. Je tiens à continuer d'agir dans ce sens et je suis décidé à préserver tout ce qui m'est cher des aventuriers, des oisifs et des séducteurs qui nous amènent toujours à la débâcle et à la misère quand ils sont près de nous. »

(1) Harry Maync: Immermann, *Der Mann und sein Werk*, im Rahmen der Zeit und Literaturgeschichte, C. H. Beck, Munich.

Immermann nous montre d'autre part que le goût de l'oncle pour l'activité industrielle et commerciale est inhérent à la structure de son esprit. Après la mort de sa femme, alors qu'il est déjà vieilli lui-même, il se décide à terminer ses jours dans le recueillement. Il essaye de se rapprocher de la religion qu'il avait repoussée jusqu'alors, mais il se rend bientôt compte qu'il est absolument étranger à la manière de penser et de sentir proprement religieuse. Même en religion, l'industriel réapparaît en lui. Au lieu de se livrer à des exercices mystiques, il s'occupe de la rénovation de l'autel et se nomme « l'intendant du bon Dieu ».

Un jour, certains de ses directeurs d'usines discutent en sa présence de la possibilité d'organiser des entreprises dans les pays d'outre-mer. Aussitôt les images de cette activité nouvelle s'emparent de son esprit et le tentent avec force. Il en oublie tous ses projets de renoncement.

« Chaque homme, » nous dit alors Immermann, « porte dans son âme une empreinte qui le distingue d'autrui; toute tentative de vivre une autre existence que celle à laquelle il est prédisposé est toujours artificielle et illusoire. »

Le fait que l'activité préférée d'un individu dépend surtout de sa structure psychique nous apparaît encore dans l'enfant né des amours de la femme de l'industriel avec le comte Jules.

Dès son jeune âge, cet enfant montre des tendances qui font prévoir qu'il ne sera jamais un bon commerçant.

Il a une peine inouïe à calculer; les fabriques de l'industriel ne l'intéressent pas; les machines, en particulier, lui paraissent ridicules, et il lui arrive souvent de mettre des objets dans leurs rouages pour le simple plaisir de saboter leur marche. Par contre, il aime jouer au soldat; à cheval, il se livre à d'extraordinaires prouesses. Avec le temps, il manifeste également des tendances au gaspillage et au liber-

tinage. Les traits caractéristiques de son aristocratique procréateur se retrouvent donc en lui.

L'industriel a recours à deux éducateurs fameux pour essayer de transformer celui qu'il prend pour son fils, mais c'est en vain. Il abandonne tout espoir de le changer et constate pour finir « qu'il est inutile de contrarier la nature d'un homme ».

CHAPITRE IV

«Poète et commerçant» de Berthold Auerbach (1839)

(«*Dichter und Kaufmann*»)

Le roman «Poète et Commerçant» est une des premières oeuvres de Berthold Auerbach. Il révèle un certain manque de maturité artistique. L'auteur lui-même a dit une fois à son frère que ce roman lui avait coûté énormément de peine.

Au point de vue de la psychologie du commerçant, ce roman est, en revanche, des plus importants. Il contient des analyses très poussées de commerçants et de natures anti-commerciales. C'est la raison pour laquelle nous avons consacré à ce livre une place relativement plus large que celle à laquelle lui donnerait droit peut-être, sa valeur purement artistique.

Berthold Auerbach, qui était fils d'un marchand israélite, a donné, dans son roman «*Dichter und Kaufmann*», une peinture d'un milieu de commerçants juifs de l'époque de Frédéric II. La plupart des personnages que nous y rencontrons ont existé. Le héros principal, l'épigrammatiste Daniel Ephraïm Kuh, est une figure historique. Nous y voyons également l'argentier de Frédéric II, Veitel Ephraïm, et

Moses Mendelssohn, le célèbre banquier et philosophe de Berlin.

Auerbach dépeint les Israélites dans leur vie de famille. Il nous montre leurs coutumes. Il parle des persécutions dont ils étaient encore victimes vers la fin du XVIII^e siècle.

La société qu'il nous décrit est composée de tous les genres d'individus, depuis le matérialiste dépourvu de tout scrupule, jusqu'à l'idéaliste qui sacrifie sa fortune et sa vie pour la réalisation d'un rêve.

Nous donnerons un court résumé du récit, puis nous reprendrons d'une façon détaillée les passages intéressants au point de vue psychologique.

Ephraïm Kuh est le cadet d'une famille de négociants juifs de Breslau. Son père le destine à être rabbin. Dans ce but, il le confie pour son instruction à un certain rabbin Chananel. Mais celui-ci est, dans le fond, un sceptique qui lit clandestinement Voltaire. Au lieu de former Ephraïm pour son ministère futur, il lui communique son scepticisme et le détourne de la religion.

Après avoir abandonné ses études de rabbin, Ephraïm entre comme comptable dans la maison paternelle. Mais il n'en continue pas moins ses lectures, car Rabbi Chananel a éveillé en lui la passion de l'étude. Ephraïm apprend l'écriture allemande, connaissance qui lui permettra de pénétrer dans la littérature et la culture des chrétiens. Il dévore une quantité de livres et, par ce fait, atteint un degré de culture supérieur à celui de la société dans laquelle il vit. Cela l'isole intellectuellement et moralement de son entourage; dès lors, la préoccupation constante des siens pour les affaires lui paraît vulgaire et l'orthodoxie étroite de la religion pratiquée dans sa famille lui semble arriérée.

La littérature lui fait connaître des vies riches et belles. Les calculs, les comptes et les pesages, toute la vie monotone du magasin et du bureau lui deviennent d'autant plus insupportables. Pour se dédommager des déceptions et des ennuis qu'il éprouve dans son travail quotidien, Ephraïm se met à faire des vers. Par réaction contre ses occupations journalières, il chante la vie des champs, les saisons, la nature. A cette époque aussi, il noue amitié avec le poète Lessing.

De plus en plus, il s' imagine être un incompris. Il quitte le bureau pour se vouer entièrement à la pensée et à l'art.

Auerbach nous relate alors une discussion entre Ephraïm et son oncle Veitel Ephraïm, l'argentier du roi. Le banquier s'efforce de détourner Ephraïm de la poésie, de le ramener à des occupations plus pratiques et de lui faire abandonner toutes ses vaines chimères. Il lui offre même la succession de sa brillante entreprise. Ephraïm refuse, s'entête et s'enfonce encore davantage dans ses méditations.

Plus tard, nous le voyons à Berlin. Il fréquente la société des philosophes et des poètes qui se réunissent chez Moses Mendelssohn.

Il s'amourache bientôt de la belle-sœur de ce dernier. Un jour, il lui dédie une poésie que la jeune fille ne peut s'empêcher de critiquer. Ephraïm, à l'ouïe de ces remarques, court vers la Sprée pour se noyer. Arrivé près de l'eau, il n'a pas le courage de s'y jeter. En revanche, une jeune orpheline placée dans la famille Mendelssohn et qui aime sincèrement Ephraïm, se suicide en croyant suivre son bien-aimé.

Après ce triste événement, Ephraïm devient cynique. Il se mêle à une société d'artistes, d'acteurs, de débauchés, et se voue à des spéculations de bourse effrénées.

Puis, toujours tourmenté par une éternelle nostalgie, il se met à voyager. Au cours de ses pérégrinations, il perd toute sa fortune et revient à la maison dans un état misérable.

Dès lors, il mène une pauvre vie de vieux célibataire, faisant des promenades et colportant les petites nouvelles du jour. Après avoir connu une courte célébrité pour un volume de vers, il devient fou et meurt.

Daniel Ephraïm Kuh, tel que nous le dépeint Auerbach, est un être romantique. Il en a tous les traits caractéristiques : grande sensibilité, exaltation, dégoût de la vie régulière et prosaïque, vif sentiment du beau, mélancolies et nostalgies.

Sa qualité d'israélite est pour quelque chose dans sa nature tourmentée. Dépourvu comme juif de tout droit civique, ayant une liberté restreinte dans le choix de sa profession, son avenir et son champ d'activité lui paraissaient terriblement étroits. En société, dans ses amours, toujours il est gêné par sa religion. Partout, il a l'impression d'être méprisé et exclu.

Comme Wilhelm Meister de Goethe, comme Godwi de Brentano, comme d'autres encore, Ephraïm fait contraste avec le véritable homme d'affaires.

Le trait le plus frappant dans sa personnalité est sa grande sensibilité. Le moindre petit incident le bouleverse. Une légère critique, une petite moquerie le touche profondément.

Ses sensations sont toujours plus accentuées que celles de la moyenne des gens. Ainsi, la relative monotonie du bureau n'aura d'autre effet sur un jeune homme sain que de le faire bâiller de temps à autre, tandis qu'elle cause une véritable souffrance à Ephraïm. Ce ne sont pas seulement les événements de l'existence réelle qui l'émotionnent profondément, mais de simples lectures. L'« Iphigénie » de Ra-

cine, par exemple, le touche jusqu'au plus profond de son être.

Au point de vue des affaires, cette sensibilité est la cause d'une diminution de sa force d'action. L'activité commerciale est trop pénible pour sa nature. Des travaux, des démarches, des décisions qui, pour la moyenne des gens, font partie de la vie quotidienne et ne demandent aucun effort spécial, nécessitent un combat continu de sa part.

Voici ce que nous dit Auerbach à ce sujet: « Un homme, auquel chaque matin apporte de nouveaux conflits intérieurs, qui ne se laisse pas porter, pour ainsi dire, par le mouvement universel, se livrera à une continuelle observation de lui-même, comme s'il tenait une comptabilité de sa propre nature. Cet être s'éduquera, mais il vivra constamment dans le tourment. »

Ephraïm ne cherche pas à s'adapter à l'activité commerciale, au contraire. Obéissant à des impulsions combatives, il se complaît dans l'opposition envers sa famille.

Auerbach nous dit qu'Ephraïm « aimait qu'on le nommât un exalté. Il souriait alors car il voyait dans cet épithète une confirmation de ce qu'il pensait fièrement de lui-même. »

Ephraïm prend quantité de résolutions, mais n'en réalise aucune. Après quelques déceptions, il se dit que « l'idéal et la réalité sont incompatibles ». Il ne se rend pas compte que c'est lui qui n'a pas la force nécessaire pour réaliser ses beaux désirs. Un entrepreneur capable a, lui aussi, un idéal, ce dernier dût-il se borner à la prospérité de son affaire, mais tous ses efforts portent sur sa réalisation. Si le monde dans lequel il vit ne lui convient pas, il s'efforce de le transformer. Si son existence lui paraît trop pauvre, trop banale, il tâche de la rendre plus ample et plus belle, grâce à la richesse que lui procure le commerce.

Ephraïm vit alternativement dans l'exaltation et le découragement. Il ne sait pas donner un sens à son existence. Cela nous apparaît dans ce passage: « Un matin, en se réveillant, il se dit à lui-même: « Pourquoi te lèves-tu? Pour travailler. Et le travail, à quoi sert-il? A gagner de l'argent. Et l'argent? A vivre. Pauvre vie qui se mange elle-même! »

Auerbach dit d'ailleurs ce qui suit, au sujet de son héros: « Il oubliait que la vie véritable ne doit pas être cherchée dans ce que l'on a réalisé, mais dans le plaisir que procure l'action; que le bonheur de vivre réside essentiellement dans l'emploi de sa force pour le bien d'autrui, ou, en d'autres termes, dans l'accomplissement de son devoir. »

La même idée est exprimée par un frère d'Ephraïm: « Depuis que je me suis rendu compte de ce que je suis en mesure de faire, dit-il, je suis l'homme le plus satisfait et le plus heureux du monde. Il faut compter d'avance sur quelques banqueroutes dans le domaine des illusions et alors, on ne se fait plus aucun souci. Je sais que tu considères l'inspiration poétique comme la chose la plus élevée, dans ce monde. Mais je te dis, moi, qu'une affaire qui prospère rend heureux aussi. Si tu avais connu le sentiment qu'on éprouve en se sentant, en se voyant grandir, tu n'aurais jamais voulu devenir poète. »

Ce dernier passage est aussi intéressant par le fait qu'il nous rend attentif à la joie que l'homme éprouve en s'élevant sur l'échelle sociale. Il nous montre clairement que l'une des tendances fondamentales de la vie est de vouloir avancer, progresser, s'affirmer et que l'amour du gain se révèle très souvent comme une forme particulière de cette tendance générale.

Revenons à Ephraïm. Le cynisme auquel il s'adonne après le suicide de la jeune fille qui l'aimait nous prouve

qu'un malheur peut faire perdre à un homme ses scrupules moraux en affaires.

Ephraïm se désintéresse d'ailleurs aussi des spéculations et finit par se livrer à l'oisiveté complète. Dans son désœuvrement, il est pris quelquefois d'une grande nostalgie de l'action. Après s'être perdu dans la rêverie et les méditations poétiques, il veut, dit Auerbach, « se jeter de toute son âme dans la vie ». Mais il cherche en vain un champ d'action où il puisse se livrer à une ardente activité. Partout il ne voit que des occupations tranquilles et réglées, l'étude, le travail; tout cela lui semble ennuyeux. A ce moment, seule l'existence des guerriers et des marins lui paraît intéressante. « Exposer sa vie constamment, cela seul signifie vivre entièrement », se dit-il.

La nostalgie d'Ephraïm pour l'action n'est d'ailleurs pas l'expression de la force. Elle est le résultat d'une exaltation momentanée et tout intellectuelle.

En résumé, Ephraïm connaît les différentes aspirations que nous retrouvons à des degrés et dans des proportions différentes dans chaque homme. A certains moments, il a la passion du travail et de l'étude; à d'autres, l'impulsion combative se manifeste en lui. Nous le voyons amoureux également. Mais toujours ses instincts et ses aspirations sont relativement faibles. Ils ne supportent aucun obstacle et ne résistent pas à l'action des forces contraires.

Le banquier de Frédéric le Grand, Veitel Ephraïm, est resté célèbre pour avoir frappé des monnaies d'un alliage inférieur au titre habituel afin de fournir des fonds à son souverain. Le peuple prussien tout entier le détestait pour cela. C'était un homme d'affaires matérialiste et dépourvu de scrupules, mais possédant une vision claire des réalités. Toute sa nature contraste vivement avec celle de son neveu

Ephraïm Kuh. Quelques passages tirés des discussions entre ces deux personnages mettront en lumière les différences de leurs mentalités.

Ils parlent, par exemple, de la guerre entre Frédéric II et Marie-Thérèse.

Ephraïm exprime avec exaltation son désir de pouvoir mourir sur le champ de bataille et montrer ainsi qu'un Juif sait aussi donner sa vie pour la patrie.

Veitel Ephraïm ne partage guère ce besoin de se sacrifier. « Où est-il écrit, dit-il, que je doive me mêler de la guerre entre Frédéric II et Marie-Thérèse ? Je me borne, moi, à regarder qui sera vainqueur ! Je suis capable d'autre chose que de me faire tuer. » En disant cela, Veitel fait sonner les écus qu'il a dans sa poche.

Dans un autre passage, le banquier explique à Ephraïm les roueries par lesquelles il obtient ses profits. Ephraïm lui dit alors : « Et le bien suprême, l'honneur, ne compte pas pour vous ? Et les prochains qui souffrent vous laissent indifférent ? »

Veitel demande à son neveu « ce qu'il peut bien faire de l'honneur. Le vendre, le changer ? Pour lui, l'honneur ne réside que dans l'argent. » Le matérialisme étroit du banquier de Frédéric II apparaît dans les passages suivants : Ephraïm lui parle un jour de la patrie.

Veitel lui répond alors : « Patrie. . . . je te prie de m'excuser, mais c'est de nouveau un de ces mots. . . . savants. Est-ce que cela me regarde, la patrie ! Mais aussi, qu'ai-je à désirer ? Peut-on faire plus que boire, manger et dormir ? »

Un autre exemple : Un jour, il offre sa succession à Ephraïm à condition que ce dernier épouse sa fille. Ephraïm lui répond : « Je ne puis épouser Zerline. »

« Pourquoi pas ? » lui demande Veitel.

« Parce que je ne l'aime pas. »

« Mon cher, es-tu au théâtre ? De pareilles façons de parler appartiennent aux comédiens, mais non à des gens convenables. »

Veitel ne connaît d'autre autorité morale que le bon sens. Il juge de la valeur d'un homme selon le degré d'esprit pratique dont il est pourvu. Le philosophe, le poète, le savant lui paraissent des enfants.

« Le seul savant pratique que j'aie connu fut Voltaire », dit-il.

« Pourquoi le considérez-vous comme tel ? », lui demande-t-on.

Parce qu'il a amassé de l'argent comme sait le faire un véritable homme pratique. »

Veitel n'est pas doué d'une grande sensibilité, quoiqu'il soit bon père de famille. Les inégalités sociales ne l'inquiètent pas beaucoup. « S'il y a des riches et des pauvres, dit-il, c'est que le bon Dieu l'a voulu ainsi. »

Une autre figure historique d'hommes d'affaires nous apparaît encore dans le roman : celle de Moses Mendelssohn. Ce dernier fut à la fois un banquier habile et un philosophe connu en Allemagne. Sa maison était, vers la fin du XVIII^e siècle, un des centres de la vie intellectuelle et artistique de Berlin. Notons d'ailleurs que sa fille Dorothee fut une des animatrices de l'Ecole romantique et que son petit-fils devint le célèbre compositeur Félix Mendelssohn.

Moses Mendelssohn réalisa un heureux équilibre entre la capacité pratique et la culture littéraire et philosophique. Cet homme d'affaires actif, ce comptable méticuleux ne con-

naissait pas de plaisir plus grand que la conversation avec les sommités intellectuelles et artistiques de son temps.

Sa conception même de la vie commerciale est celle d'un philosophe. Auerbach place ces mots dans sa bouche: «L'activité pour autrui, la bonne volonté à l'égard de son prochain rendent plus heureux au fond que l'égoïsme. L'essentiel est de sentir le déploiement de notre force. »

CHAPITRE V

«Trafic et Commerce» de F. W. Hackländer (1857)

(«*Handel und Wandel*»)

Les romans de Hackländer n'appartiennent pas à la haute littérature. Néanmoins, les ouvrages d'histoire littéraire allemande les citent, parce qu'ils marquent le début du roman social en Allemagne.

Hackländer s'intéresse d'ailleurs aux menus faits de la vie commerciale; il les décrit minutieusement. Nul n'est donc mieux à même de nous renseigner sur les travaux d'une boutique de province. C'est la raison pour laquelle nous l'avons pris en considération.

«*Handel und Wandel*» est le roman d'un jeune employé de commerce. Ce dernier est décrit au cours de son apprentissage et de ses stages dans différentes maisons.

Le héros choisit la profession de commerçant, parce qu'il a un goût tout spécial pour les marchandises. Il se réjouit de manipuler les sucres, les raisins de Corinthe, les noisettes, les amandes dont regorgent les tiroirs de l'épicerie dans laquelle il devra faire son apprentissage.

Il espère, en outre, être un jour négociant dans un port de mer. Il se voit en pensée sur les quais, prêt à recevoir

les bateaux et les cargaisons et se faisant raconter de belles histoires exotiques par les matelots.

Après quelques jours passés dans la boutique de l'épiciier Reismehl, notre jeune héros se rend compte que le commerce n'a pas uniquement les charmes qu'il avait rêvés. Cependant, en brave garçon qu'il est, il s'applique à apprendre « les belles et utiles choses » que lui enseigne Herr Reismehl. Entre autres: mesurer de l'huile et du vinaigre, en ayant bien soin de laisser tomber les gouttelettes qui se détachent de la mesure dans le récipient du boutiquier et non dans celui du client.

Au magasin de Herr Reismehl, notre jeune héros a un collègue nommé Philippe, qui est en quelque sorte une caricature du bourgeois. Hackländer a montré par cet exemple que les facteurs formant la bonne mentalité bourgeoise ont aussi pour effet de créer des exagérations et de fausses vertus. Ainsi l'esprit domestique du bourgeois est devenu chez Philippe une mentalité efféminée. La soumission aux autorités a tourné en manque de caractère, la bonté en fausse bonhomie, l'esprit religieux en momerie, l'ordre et l'exactitude en mesquinerie.

L'auteur nous montre dans ce personnage le prototype du « philistin ».

Hackländer a décrit aussi l'influence de l'amour sur l'esprit du héros. Le jour où il aime et se sent aimé, une vie nouvelle s'ouvre pour lui. Il voit dans son imagination un compte divisé en Doit et Avoir. A l'Avoir se trouve l'image de sa bien-aimée ; au Doit, il devra inscrire son travail, son application et sa bonne conduite.

Dans la seconde partie du roman, nous sommes transportés chez un fabricant. L'entreprise de ce dernier est une apparition typique pour l'époque à laquelle le roman fut

écrit. Il s'agit de « l'établissage », où l'entrepreneur s'occupe du commerce de produits fabriqués à domicile.

La situation des travailleurs à domicile est décrite comme étant très pénible à cause de l'application du truc-système, c'est-à-dire du paiement des ouvriers au moyen des produits de la fabrication.

Cette partie du roman constitue un premier pas vers le roman social auquel Hackländer s'est adonné par la suite.

CHAPITRE VI

«Doit et Avoir» de Gustave Freytag (Soll und Haben) (1855)

Les origines du livre et l'esprit qui le domine. Les relations de Gustave Freytag avec le monde des affaires

L'un des buts de Freytag, en écrivant « Doit et Avoir », était de donner une description du travail, des luttes et des joies de cette bourgeoisie qui, grâce à sa capacité et à son labeur, tendait depuis 1848 à occuper une place toujours plus importante dans la société allemande. Gustave Freytag appartenait lui-même à cette classe, à la fois par son origine, ses goûts, sa nature et ses relations.

«Soll und Haben» est-il un livre à tendance? On l'a dit quelquefois.

On a voulu y voir, en particulier, une manifestation d'antisémitisme, parce que les hommes d'affaires véreux qui y sont décrits sont tous israélites. Cette affirmation n'est peut-être pas tout à fait dépourvue de fondement. Sans être un antisémite militant, Freytag était attaché au protestantisme et il était un défenseur ardent du caractère et des traditions de la race allemande. Ce n'est pas cependant dans l'antisémitisme qu'il faut chercher la tendance de « Doit et

Avoir ». Le roman contient aussi la description d'un israélite d'une nature noble et supérieure. Freytag était en outre lié d'amitié avec l'écrivain israélite Berthold Auerbach, très attaché au culte de ses pères. Cela permet d'admettre qu'il n'était pas absolument hostile aux juifs.

On a également voulu voir dans l'œuvre de Freytag une tendance anti-aristocratique. Nous ne nous rallions pas à cette idée. Si l'auteur nous dépeint sous un jour peu glorieux un baron ruiné par des gens d'affaires, c'est qu'il estime qu'à son époque, seuls les gens actifs peuvent subsister et que, dans la société nouvelle, le mépris aristocratique pour le travail ne peut conduire qu'à la ruine de l'individu.

Freytag a plutôt voulu montrer dans son livre qu'il y a de bons et de mauvais éléments dans toutes les classes de la nation et que, par conséquent, les haines qui les séparent sont insensées.

En ce qui concerne la psychologie du commerçant, Freytag était certainement fort bien documenté. Quelques notes tirées de ses Mémoires (1) prouveront qu'il connaissait à fond la vie commerciale et le monde des affaires.

Ainsi, dans le passage suivant, Freytag nous parle de son amitié avec Théodore Molinari, le chef de la maison de commerce décrite dans «Soll und Haben».

« La maison Molinari, dit-il, créée au 17^e siècle, existe encore de nos jours (2). Théodore était une des personnalités les plus en vue de Breslau. Il avait une belle mentalité, il était chevaleresque, bon et courageux. C'était l'homme de confiance des affligés et le tuteur d'un grand nombre d'orphelins. Dans le monde des affaires, il était très consi-

(1) G. Freytag, « Erinnerungen aus meinem Leben ». Salomon Hirzel, Leipzig, 1899.

(2) Les journaux nous apprennent que la firme vient de s'écrouler d'une façon peu glorieuse tout dernièrement. Comme tout ce qui existe, les plus brillantes entreprises ont une fin!

déré à cause de sa grande capacité et de son honnêteté. Il avait passé un certain temps en Angleterre où il avait appris à connaître le commerce mondial et la vie d'un grand Etat. »

« Il était à la tête d'une des plus grandes maisons de Breslau et dirigeait plus particulièrement le département du commerce extérieur. Il avait des agents à Cracovie, en Galicie, jusqu'à la frontière turque. »

« Le commerce avec ces pays présentait de gros risques, mais rapportait beaucoup aussi. Il exigeait de nombreux voyages. Les relations avec les clients étrangers n'étaient pas faciles. En revanche, cette activité avait permis à Théodore Molinari de s'instruire des choses de l'étranger et en particulier de la vie de l'Europe orientale. »

« Les affaires provinciales étaient sous la direction du plus jeune des Molinari. L'amitié qui liait les deux frères et l'entière confiance qu'ils avaient l'un pour l'autre étaient touchantes. »

« Théodore Molinari était un de mes bons amis. La différence considérable entre sa vocation et la mienne, loin de nous éloigner, contribua à nous rapprocher. En politique, nous nous entendions très bien aussi. Grâce à Molinari, j'entrai en relations avec des citoyens qui professaient les mêmes opinions que moi. »

Il y a dans les « Souvenirs » de Freytag un passage dans lequel l'auteur dit que les personnages de « Soll und Haben » ne sont pas des portraits de personnes réelles. En revanche, il nous montre qu'il a largement tiré parti pour son roman des observations qu'il avait faites dans le monde des affaires.

Voici ses propres mots :

« Si les personnages de « Soll und Haben » paraissent être réels, c'est précisément parce qu'ils furent inventés librement. Ni le commerçant, ni Fink, ni même Ehrenthal et Veitel n'ont existé ailleurs que dans le roman. Ils ont été

créés conformément aux exigences de l'action et c'est précisément pour cela qu'ils ressemblent à cent personnes véritables qui agiraient et vivraient dans les mêmes conditions. »

« En comparant les personnages, on peut se rendre compte qu'ils ont été créés sous l'empire de la loi de la thèse et de l'antithèse. »

« Pour l'action du roman, je ne manquais pas d'expérience. Je connaissais les affaires depuis mon séjour à Breslau. La vieille maison patricienne des Molinari me donna mainte suggestion heureuse. J'ai voyagé moi-même avec Théodore Molinari dans les environs de Cracovie, lors de la révolution polonaise. Et, enfin, j'ai appris à connaître les usuriers juifs en plaidant moi-même contre eux comme représentant d'un parent. »

Freytag vivait au premier plan dans le monde bourgeois qu'il dépeint. Ses amis étaient des éditeurs, des professeurs, des commerçants, des banquiers, des journalistes, des hommes de science et des politiciens.

L'auteur de « Soll und Haben » faisait aussi partie du « Börsenkränzchen » (1) dont il organisait les fêtes.

Voici ce qu'il nous dit au sujet de deux de ses amis : « S'il m'a été permis d'estimer mes compatriotes et d'aimer l'humanité, c'est parce que deux bons amis m'y ont aidé. Ce sont le professeur de physiologie Karl Ludwig et le directeur de la «Kreditanstalt» Wachsmuth. Quoique leurs professions fussent dissemblables, les deux l'accomplissaient de la même manière. Le savant mettait ses connaissances au service de ses élèves et le banquier était le conseiller désintéressé et l'homme de confiance de beaucoup de gens. Les deux se dévouaient pour autrui. Leurs épouses ont été les modèles de la femme allemande de mes romans, quoique je ne les aie pas copiées trait pour trait. »

(1) Cercle de la Bourse.

Ces quelques souvenirs de Freytag, tout en nous renseignant sur l'origine du roman, donnent une idée de la mentalité qui dominait les hommes de 1848, cette génération enthousiaste et pétrie de bon sens, généreuse et pratique, qui jeta les premières bases de l'économie allemande moderne.

Résumé du roman

Sur la longue route qui mène de la petite ville silésienne d'Ostrau au chef-lieu de la province (1), deux jeunes gens cheminent ensemble. Ils ont quitté leur maison paternelle et se lancent dans la vie. Tous deux cherchent leur avenir dans le commerce.

L'un, Anton Wohlfart, garçon sérieux et travailleur, veut devenir commerçant par amour pour cette profession.

Son compagnon, Veitel Itzig, est un jeune Juif, ancien camarade d'Anton. Lorsqu'ils étaient ensemble à l'école, Veitel avait la réputation de voler les plumes de ses camarades et de les vendre. Il va en ville, dit-il, « pour y faire son bonheur. »

Anton Wohlfart entre en qualité d'apprenti dans la maison de commerce de T. O. Schröter à Breslau. Grâce à son travail consciencieux et à son caractère agréable et désintéressé, il gagne rapidement la confiance de son chef et l'amitié de ses collègues. Il passe au rang d'employé bien avant la fin du temps prévu pour son apprentissage.

Au bureau, il se lie d'amitié avec Fritz von Fink. Ce dernier, un jeune aristocrate, robuste et énergique, avait gagné, au cours d'un séjour en Amérique, une indépendance d'esprit qui allait quelquefois jusqu'au cynisme.

(1) Freytag sous-entend la ville de Breslau en parlant du « chef-lieu ».

Moitié pour s'amuser, moitié par sympathie pour Anton, Fink introduit ce dernier au moyen d'un habile petit stratagème dans la société noble qu'il fréquente. Dans ce cercle, Anton fait connaissance d'une demoiselle Eléonore de Rothsattel et il s'en éprend.

Anton apprend un jour que c'est grâce à une supercherie de Fink qu'il a pu être introduit dans le cercle aristocratique qu'il fréquente. Il rompt aussitôt avec cette société et s'enfonce d'autant plus passionnément dans le travail commercial.

Une révolution en Pologne vient interrompre ses occupations régulières.

La maison Schröter avait expédié des marchandises dans ce pays peu avant le début des troubles révolutionnaires. Le chef désire reprendre ces marchandises pour éviter des pertes. Accompagné d'Anton, il parvient, au prix de privations et avec de gros risques, à obtenir ce qu'il désire. Il s'en faut de peu, cependant, que Schröter ne soit assassiné par des révolutionnaires et c'est Anton Wohlfart qui lui sauve la vie. Cet acte héroïque lui vaut une amitié sincère et une confiance illimitée de la part de son chef. Ce dernier le laisse une année en Pologne, avec la mission de liquider les affaires pendantes et d'encaisser les créances. Anton s'acquitte fort bien de sa tâche.

A son retour, sa position vis-à-vis du chef, de sa famille et des autres employés s'est singulièrement élevée. T. O. Schröter lui offre la place de fondé de pouvoir. Mais, comme nous allons le voir, Anton est appelé ailleurs. Il décline l'offre de Schröter et quitte la maison.

Retournons en arrière et suivons Veitel Itzig. A son arrivée à Breslau, il s'engage comme commis chez un usurier juif, Hirsch Ehrenthal. Il sait faire valoir sa ruse et son astuce auprès de son patron. Ce dernier l'emploie à toutes

sortes de manœuvres plus ou moins louches et surtout comme espion, fonction dans laquelle Veitel excelle. Ce dernier, d'autre part, se fait donner des leçons de comptabilité par un ancien avocat, Hippus. Cet homme de loi avait été condamné pour des fraudes et était tombé dès lors dans la plus effroyable des misères morales et matérielles.

Dans son isolement, Hippus se prend d'amitié pour le jeune Veitel. Après lui avoir donné des leçons de comptabilité, il l'initie au droit et le met au courant de toutes les roueries qu'il est possible de commettre à l'abri et au moyen de la loi.

Itzig se promet de les mettre en pratique. Il quitte Hirsch Ehrenthal pour s'établir à son compte. Sa fortune atteint et dépasse rapidement celle de son ancien patron et Veitel devient pour ce dernier un concurrent redoutable. Bientôt ils vont être des ennemis implacables, car ils ont les deux l'ambition de posséder le domaine du baron de Rothsattel, père de Eléonore de Rothsattel dont nous avons parlé.

Depuis longtemps déjà, Hirsch Ehrenthal est en relation d'affaires avec le baron. Ce dernier est à court d'argent et pense augmenter ses revenus en exploitant la betterave et en organisant une sucrerie sur son domaine.

Hirsch Ehrenthal voit dans cette affaire une excellente occasion de déposséder le baron de son domaine et de se mettre à sa place. Il prête à Rothsattel, à un taux raisonnable pour débiter, les premières sommes nécessaires à la réalisation de ses plans.

Il se fait remettre une cédule hypothécaire au nom du baron sans cependant demander une cession écrite à son débiteur. Il compte sur l'honneur du gentilhomme pour obtenir la cession de la cédule quand le moment sera venu. La garantie n'est donc que purement morale.

Rapidement, les premiers fonds mis à la disposition du baron sont épuisés. Ce dernier recourt de nouveau à Ehrenthal. L'homme d'affaires lui avance alors de l'argent à des taux de plus en plus usuraires. Quand les biens du baron sont entièrement hypothéqués, Ehrenthal ne lui avance plus un sou. Il compte sur une faillite prochaine du gentilhomme et se promet d'obtenir le domaine du baron lors de la liquidation de ses biens. A ce moment entre en scène son ancien employé, Veitel Itzig.

L'ancien commissionnaire d'Ehrenthal sait que la cédule hypothécaire que possède ce dernier n'a aucune valeur comme gage, parce qu'elle n'a pas fait l'objet d'une cession écrite. Il en fait part au baron et lui offre l'argent nécessaire pour lui permettre de faire face à la prochaine échéance. Comme garantie, il exige du baron une nouvelle hypothèque avec une cession dûment établie, cette fois. Le baron, terrassé par la crainte de la ruine, donne son consentement à cette opération malhonnête.

Entre temps, un nouveau personnage est également entré en scène, le fils de Hirsch Ehrenthal, Bernhard. C'est un garçon idéaliste qui ne peut supporter l'idée que son père s'enrichisse d'une façon malhonnête. Atteint d'une maladie incurable, il veut, du fond de son lit, réparer le mal fait par Ehrenthal à la famille de Rothsattel. Il prie son père de renoncer à ses manœuvres à l'égard du baron. Par l'entremise d'Anton, il amorce des pourparlers entre Ehrenthal et son débiteur.

Pendant qu'a lieu une discussion terrible entre le gentilhomme et l'usurier au chevet de Bernhard, Veitel Itzig vole les reconnaissances de dettes et les hypothèques restées dans l'armoire ouverte d'Ehrenthal. La nouvelle de ce forfait donne le coup de grâce à Bernhard qui meurt peu après.

Ehrenthal ne supporte pas le double malheur de la mort de son fils et de la perte de ses titres. Il devient fou.

Le baron de Rothsattel tente de se suicider au moyen d'un revolver, mais la balle ne fait que lui enlever la vue.

La misère de la famille de Rothsattel atteint son comble. La baronne et sa fille se souviennent alors d'Anton Wohlfart. Il leur apparaît comme leur unique sauveur et elles le prient de les secourir. Anton, toujours amoureux d'Éléonore, accepte. C'est pour cette raison que nous le vîmes refuser la position que lui offrait T. O. Schröter dans son commerce.

Anton s'efforce de remettre en valeur un domaine polonais complètement délaissé et qu'Ehrenthal avait cédé au baron pour donner une satisfaction à son fils Bernhard. Toute la famille Rothsattel se transporte en Pologne où se passent les événements de la seconde partie du roman.

Fink, qui avait quitté la maison Schröter pour aller en Amérique, est dégoûté des spéculations honteuses qu'on y pratique. Il revient en Europe et retrouve Anton et la famille de Rothsattel. Il reste auprès d'eux et applique son esprit ingénieux, son indomptable énergie et sa fortune à collaborer à l'œuvre de reconstruction commencée par Anton.

Ce dernier, d'autre part, se rend compte que la fille du baron ne l'aime pas.

Le charme de l'aristocratie qui l'avait saisi se dissipe d'ailleurs au contact journalier de cette famille Rothsattel, qui, malgré les épreuves, reste imbue des préjugés de classe. Il quitte le domaine polonais pour retourner chez T. O. Schröter.

Avant de rentrer définitivement dans la maison de commerce, il liquide encore quelques affaires pour le baron. Il règle les dettes de ce dernier envers Ehrenthal et tâche sur-

tout de rentrer en possession des titres hypothécaires disparus du coffre-fort de l'usurier.

Rapidement, il découvre la trace du voleur. Déjà il connaît le nom de l'avocat Hippus. Veitel, craignant alors d'être dénoncé par son ancien maître, jette ce dernier dans le fleuve qui traverse la ville.

Il finit cependant par être découvert. Le jour même de son mariage avec Rosalie Ehrenthal, dont il a obtenu la main, la police reçoit le mandat de l'arrêter.

Veitel se jette à l'eau pour échapper à la gendarmerie et se noie également.

Après avoir mené à bien sa mission, Anton rentre chez T. O. Schröter. Il épouse la sœur de ce dernier et devient l'associé de son ancien patron.

La personnalité de T. O. Schröter

Voici comment Freytag nous décrit T. O. Schröter: «C'est un homme de haute taille, d'aspect anglais, au visage sillonné de quelques rides. Il porte un faux-col raide. Malgré son air sévère et ses paroles brèves, il a bon cœur. »

Ajoutons que Schröter possède une énergie indomptable et un grand courage. Ces dernières qualités sont mises à l'épreuve surtout lors de la révolution polonaise. Quand il reçoit la nouvelle de l'insurrection, T. O. Schröter ne laisse paraître aucune inquiétude, aucun souci. En le voyant ainsi, Anton est rempli d'admiration pour son chef. Il se dit à lui-même : « En ce moment, le fruit de toute l'activité de cet homme, sa joie, sa fierté, son honneur sont en jeu. Et malgré cela, le voilà à son pupitre en possession de tout son sang-froid. Il écrit des lettres au sujet de bois de teinture et

donne son avis concernant de la graine de trèfle. Et même, je crois qu'il rit intérieurement. »

Plus tard, en Pologne, Schröter use de son savoir-faire, il emploie sa profonde connaissance des hommes, il brave les balles et les baïonnettes pour sauver son bien menacé. Nous le voyons dispos, maître de lui en face des obstacles les plus grands.

Schröter est donc un fort, mais nullement un brutal. Il est taillé pour la lutte, mais ses armes sont loyales.

La nécessité de se dominer lui-même et de commander à autrui lui a donné un extérieur froid. Quoiqu'il ait bon cœur, la vie lui a appris que la raison doit passer avant les sentiments. « Pensez-y, dit-il à Wohlfart, les sentiments constituent une puissance dont l'homme devient facilement esclave. Ils peuvent tout aussi bien être un obstacle qu'un stimulant. » Les principes, la force, la constance et la persévérance de Schröter sont le secret de la bonne marche de son entreprise.

Un facteur non moins important de son succès est son ascendant sur les hommes. Il le doit aux qualités que nous avons vues plus haut : aspect physique, capacité technique, énergie, bienveillance, maîtrise de soi. Nous voyons lors des troubles polonais combien cette dernière qualité contribue à lui donner du prestige et du crédit. Les gens s'écrient en le voyant circuler calmement dans la rue : « Il va en promenade ; comme toujours, il a prévu le danger. Quel esprit prudent ! Voilà une maison solide. Respect pour elle ! »

Si son ascendant naturel lui donne du crédit au dehors, il lui vaut également une obéissance absolue de ses employés. Quelques-uns parmi ces derniers sont même transportés d'enthousiasme pour leur chef. Lors des événements de Pologne, on les voit confondre l'honneur de la maison avec le leur propre : « Ils étaient tous enclins à penser, nous dit Frey-

tag, que la maison subirait bien quelques pertes, mais qu'ils étaient, eux, hommes à sauver plus que ne le ferait toute autre entreprise. Cette pensée dénote un certain esprit de corps chez les employés, esprit que Schröter a su éveiller.

Un autre fait nous le prouve : Anton, dans sa chambre, entend, à travers la mince cloison, son voisin Baumann prier pour la maison et son chef.

Le dévouement des employés pour leur patron nous apparaît clairement aussi dans le fait suivant : Fink, dans une discussion, critique l'attachement des Allemands aux choses auxquelles ils ne devraient, d'après lui, ne donner d'autre prix que la valeur vénale. Anton, qui défend le point de vue contraire, lui répond alors : « Nous travaillons dans une entreprise qui ne nous appartient pas. Mais chacun de nous fait sa tâche à la manière allemande que tu viens de critiquer. Notre dévouement à la maison ne se mesure pas au nombre de thalers qu'elle verse à chacun de nous. Les profits de l'entreprise dans laquelle nous avons travaillé nous réjouissent aussi et nous remplissent de fierté. Une perte pour le commerce est peut-être plus désagréable à tous ces messieurs qu'au chef lui-même. Quand Liebold (le comptable) inscrit ses chiffres dans son grand livre, il les regarde avec satisfaction et se réjouit de leur belle allure calligraphique et quand il inscrit un poste avantageux pour la maison, il en rit d'aise. »

Schröter nous intéresse encore par les principes et les idées que lui prête Freytag. La profession de commerçant est sacrée pour lui. Il la considère comme nécessaire à la prospérité de la société. Il lui attribue une mission civilisatrice. Aux yeux de Schröter, la maxime du commerçant doit être : servir. Sous cette condition, il estime que le commerçant, loin d'être un parasite de l'humanité, en est au contraire un membre des plus utiles.

A la frontière polonaise, un officier allemand fait des objections au passage de M. Schröter. « Dans tous les cas, répond ce dernier, je m'opposerai de toutes mes forces au pillage et à la destruction de mon bien. »

« Vous y tenez donc tant, à ces marchandises, que vous n'hésitez pas à mettre votre vie en jeu pour les sauver ? », demande l'officier d'un air désapprobateur.

« Oui, autant que vous tenez à faire votre devoir, lui répond Schröter. Je vois dans la possession de ces marchandises plus qu'un simple avantage économique. »

Disons enfin que T. O. Schröter est d'une honnêteté scrupuleuse et qu'il possède à un haut degré la notion de l'honneur commercial.

Anton Wohlfart

Anton Wohlfart constitue le type de l'employé modèle. Fils d'un comptable d'Ostrau, c'est un joli garçon, sain, intelligent, travailleur. Il fréquente le gymnase, mais déjà il se destine à la carrière commerciale.

De tout temps, il s'était fait de cette profession une idée poétique, nous apprend Freytag. Quand il était encore petit, son père lui demandait s'il voulait devenir commerçant. Aussitôt une image semblable à celle d'un kaléidoscope et composée de raisins de Corinthe et d'amandes, se formait dans l'esprit de l'enfant, et il s'écriait : « Oui, mon père. »

C'est un rêve, une impression poétique qui détermine donc le choix de la profession commerciale par Anton.

Ce dernier n'est pas déçu, d'ailleurs, par la vie pratique. Dès son entrée chez T. O. Schröter, il est enthousiasmé pour sa tâche, pour la maison et pour son chef. Jamais, même quand le travail devient monotone, il ne regrette d'avoir choisi la profession commerciale. Nous le voyons à plusieurs re-

prises défendre le commerce contre ceux qui le critiquent. « C'est si prosaïque ce que vous devez faire, lui dit Bernard Ehrenthal. » « Pas du tout », répond Anton, « le commerce relie les hommes par un réseau d'innombrables fils qui passent par-dessus les continents et les mers. Le fait de penser à cela, rend mon travail agréable. Quand, par exemple, je mets du café sur la balance, je noue un fil invisible entre la fille du colon brésilien qui a cueilli les fèves et le jeune paysan qui le consomme au petit déjeuner. Et quand je prends en main un bâton de cannelle, je vois d'un côté le Malais qui le prépare et l'emballé, de l'autre une vieille petite maman d'un de nos faubourgs qui le râpe sur la bouillie au riz. »

Anton est de caractère aimable, égal, modeste et tranquille. Malgré une certaine timidité, ce jeune provincial ne se laisse pas humilier. Il a de l'honneur et de la fierté. Tout au début de son apprentissage, il est injurié par Fink, qui ne l'estime guère encore. Au grand ébahissement de tous, il provoque l'insolent en duel. Le fondé de pouvoir essaye de le calmer et l'engage à retirer ce défi. Anton répond alors avec véhémence : « J'ai été gymnasien, j'ai fait mon baccalauréat et je serais étudiant maintenant, si je n'avais pas préféré devenir homme d'affaires. Maudit soit le commerce s'il m'abaisse à tel point que je n'ose même plus provoquer mon ennemi en duel. Aujourd'hui même j'irai donner mon congé à Monsieur Schröter. »

Ce geste confère à Anton un grand prestige auprès de ses collègues et du chef. Quant à Fink, il ne veut pas en venir au duel; il s'excuse et finit par se lier d'amitié avec ce jeune homme dont il admire la force de caractère.

Wohlfart est tenace. Quand son patron le laisse en Pologne en le chargeant d'encaisser des créances, il s'en acquitte très bien. Freytag nous dit à ce sujet : « Celui qui doit, à de pareilles époques, réclamer son argent à des individus décou-

ragés et qui se plaignent sans cesse de leurs lourdes pertes, a un dur labeur. Mais Anton remporta plus d'une victoire, grâce à sa ténacité. »

Anton porte l'empreinte du milieu dont il est sorti : une saine, modeste et laborieuse bourgeoisie de province. « Il est et restera un bourgeois empoté », s'écrie Fink avec une sorte de désespoir quand Anton refuse de le suivre en Amérique.

La mentalité d'Anton n'est pas pour déplaire à T. O. Schröter. « Je crois que cet esprit bourgeois est une base sérieuse pour le bonheur d'un homme », dit-il.

Le comptoir donne d'ailleurs à Wohlfart une bonne éducation commerciale. L'ambiance, les exemples, les expériences transforment notre bon provincial en un excellent négociant.

Anton acquiert en particulier cette connaissance du monde et cette maîtrise de soi qui caractérisent l'homme d'affaires expérimenté.

Cela nous apparaît d'abord dans une conversation d'Anton avec un Polonais. Il sentit vivement, nous dit Freytag, « la noblesse de langage de son partenaire, mais il était trop homme d'affaires, déjà, pour se laisser dominer par cette impression ».

Nous trouvons la même idée dans la description suivante : « Les relations avec les hommes et le fait d'avoir été mêlé durant de longues années à la vie commerciale leur avait donné aux deux (Wohlfart et Itzig) quelque chose de semblable. Ils savaient conserver une froide tranquillité et cacher le but qu'ils poursuivaient. Les deux étaient habitués à la réflexion rapide et gardaient une extrême prudence dans leurs paroles ».

Si les affaires font perdre à Anton beaucoup de sa candeur, le contact des gens malhonnêtes ne fait pas chanceler son intégrité.

Qu'en est-il de sa vie sentimentale ? C'est un garçon qui s'attache, il est fidèle, reconnaissant. Ses sentiments vis-à-vis de la femme sont purs et délicats. Il ne connaît pas la passion dévorante. Son amour est silencieux, profond. Quand une fois son cœur en a été touché, Anton sacrifie tout à ce sentiment. Aussi le voyons-nous abandonner une belle position pour secourir Eléonore de Rothsattel et les siens.

Fritz von Fink

« Fritz von Fink », nous dit Freytag, « est un bel homme, svelte, de grandeur moyenne, aux manières élégantes. » Ajoutons qu'il est tout santé et énergie.

Il est « très connu dans la société de la ville et règne en despote sur la jeunesse élégante. Dans les parties d'équitation ou de chasse, on le considère comme une autorité. Il traite ceux qui l'approchent avec le ton de légère suffisance qui a toujours été considéré, par les hommes moyens, comme l'indice d'une force supérieure. »

Fink va beaucoup en société et souvent ne rentre qu'au petit jour. Anton l'entend souvent venir au moment où lui-même se met au pupitre. Il admire l'énergie vitale de son ami qui, après deux heures de repos, prend sa place au bureau et ne montre pas trace de fatigue durant toute la matinée.

Dans son enfance, Fink avait été emmené en Amérique, par un oncle qui possédait une grande fortune et qui voulait en faire son héritier. Il raconte lui-même que « la société qu'il fréquenta à New-York le transforma rapidement en un aristocratique petit vaurien, battant ses domestiques noirs et blancs, entretenant des chevaux et des femmes à un âge auquel », dit-il avec humour, « les jeunes Allemands se promènent encore dans la rue avec une tartine au beurre dans les mains. »

Après une de ses escapades, son père le rappelle en Europe et le place chez T. O. Schröter. Mais Fink ne peut se faire au labeur régulier et tranquille du bureau, « ce triste moulin, dit-il, où, pour finir, chacun est rempli de poussière et de résignation. » Ce qui l'attire, c'est l'agriculture, l'exploitation d'immenses domaines, de préférence dans un pays neuf. Aussi repart-il pour le Nouveau-Monde.

Son passage chez Schröter, son amitié pour Anton, ses relations dans la société allemande lui ont laissé une certaine impression. Il a bien gardé son amour du risque, du danger. Il hait toujours encore le sentimentalisme allemand. Il n'a cessé de priser l'Américain fort, brutal et cynique. Mais quand il retourne pour la seconde fois d'Amérique, il dit . « C'est une vie formidable, là-bas, mais dans ce tumulte, j'ai senti clairement que vous valez quelque chose aussi. »

Si Fink est insensible, s'il est plus que jamais disposé à « utiliser les hommes pour la satisfaction de ses intérêts changeants », il n'en a pas moins de l'honneur et de la dignité. Aux Etats-Unis, il est obligé par les circonstances de faire partie d'un consortium de spéculateurs sans aveu qui trompent et exploitent les immigrés. Mais il est bientôt dégoûté de leurs opérations éhontées et fait sauter toute la compagnie.

Ce qui l'empêche, en effet, d'amasser une fortune aux dépens de pauvres diables, c'est le sentiment de sa propre dignité, bien plus que la pitié ou la sympathie pour les immigrés.

De plus en plus aussi, le travail constructif l'attire. Après son retour d'Amérique, il aménage et administre avec succès le domaine polonais du baron de Rothsattel. L'exemple de Fink nous montre que l'individu avantagé par la nature, fort, entreprenant, taillé pour la lutte, n'est pas

nécessairement fait pour les affaires. Ces dernières demandent encore de la patience, de l'application, de la régularité et, par dessus tout, l'amour de la profession.

Les employés de la maison Schröter.

Comme nous l'avons dit, Freytag a voué quelques pages de son livre à la description du monde des employés.

Il nous présente ces derniers dans le décor de la vieille maison de commerce bourdonnante de vie, avec ses bureaux, hangars, cours, greniers, caves et réduits.

Il nous dépeint d'abord les magasiniers et les portefaix occupés à déménager des caisses, rouler des tonneaux, emporter des ballots. Au milieu de ce remue-ménage, tel un chef dominant la bataille, se trouve Herr Pix, le chef du département des ventes en province. Avec un énorme pinceau noir, signe de son autorité, il peint de grands hiéroglyphes sur les ballots et les tonneaux. C'est un homme décidé.

Voici comment Freytag nous le décrit avec son humour habituel: «Il était le dieu de tous les petits marchands de la province qui avaient un compte ouvert chez Schröter. A leurs yeux, c'était le chef de la maison. Il leur faisait d'ailleurs l'honneur de leur demander des nouvelles de leurs femmes et leurs enfants. Renseigné sur tout, connaissant chacun, il était toujours à sa place. Il savait féliciter au bon moment l'épouse d'un marchand d'un accouchement heureux dans sa famille. Il savait aussi repousser un mendiant avec rudesse, donner des ordres à un portefaix et observer l'aiguille de la balance. Il ne pouvait supporter la contradiction et défendait son opinion avec entêtement, même vis-à-vis de son chef. En outre, il était capable de déterminer l'origine de n'importe quel petit tas de café. Il pénétrait dans tous les coins, dans les

moindres réduits, sous les escaliers, à la cave, et y installait ses tonneaux, échelles, cordes et toutes les marchandises imaginables. Et quand, accompagné de sa bande de portefaix, il avait pris possession d'un endroit, aucune puissance, même le patron, ne pouvait plus l'en déloger.

Entrons au bureau. Nous trouvons le comptable Liebold à son pupitre. Il inscrit, sans s'arrêter, des chiffres et des chiffres dans un énorme livre. C'est un petit homme; sa voix est fine et en société il sourit « comme pour demander pardon d'être au monde. »

La paix de son coin contraste avec l'éternel va-et-vient qui règne près des coffres-forts, au guichet du caissier Purzel. Ici les thalers et les ducats sonnent du matin au soir. Purzel est la personnification de l'exactitude. « Tout dans son âme a sa place bien marquée : le bon Dieu, la maison, les coffres, le cachet, la bougie. » Chaque matin, il commence son activité par marquer d'un point l'endroit de la table où sa craie devra se trouver pendant la journée.

Les autres employés sont : Herr Jordan, le fondé de pouvoir; Herr Baumann, caractérisé par sa piété et sa virtuosité dans les évaluations des poids et des mesures; Herr Birbaum, homme d'une grande précision, « investi de l'important droit d'apposer le nom de T. O. Schröter sur les lettres de voiture de la maison »; enfin, Herr Balbus, chargé de la surveillance des magasins et de l'achat en gros des produits agricoles.

Conformément à une vieille tradition, tous les employés célibataires logent dans la maison et mangent à la table du chef. Il leur arrive souvent, naturellement, de se réunir dans l'une ou l'autre de leurs chambres, de s'entretenir, de discuter, de jouer ou de chanter ensemble. Ils se sentent un peu de la même famille. La maison Schröter est donc empreinte encore d'un esprit tout patriarcal. La distance entre

la famille du chef et les employés est néanmoins strictement maintenue, car Schröter sait que la familiarité nuirait à son prestige.

La personnalité d'Ehrenthal

Ehrenthal est l'opposé de T. O. Schröter. Celui-ci représente le bon commerçant; celui-là l'homme d'argent véreux.

Nous faisons la connaissance d'Ehrenthal au moment où il s'approche du baron de Rothsattel, qu'il cherche à exproprier de son domaine par des manœuvres déloyales.

Ehrenthal est un individu ambitieux et sans scrupules, animé de sentiments hostiles à l'égard d'autrui, à l'exception cependant des membres de sa famille. Cet homme, tout cynique qu'il soit en affaires, travaille pour son fils qu'il adore et pour lequel il ferait tout au monde.

Il se caractérise par la bassesse avec laquelle il s'insinue auprès de ceux dont il veut la perte, la flatterie servile au moyen de laquelle il les amadoué. Quand il se sent maître de quelqu'un, cette servilité fait place aux manifestations d'un cruel instinct de domination.

La scène dramatique, qui se passe au chevet du fils Ehrenthal mourant, nous montre le fond de son âme.

Bernhard, d'une voix presque éteinte au milieu de l'agonie, prie son père de rendre au baron de Rothsattel le domaine dont il l'a spolié. Il le menace de ne plus le connaître jusqu'à sa mort s'il n'exécute pas ce désir.

Ehrenthal, mis en demeure de choisir entre l'estime de son fils qu'il adore et le plan de richesse et de grandeur qu'il a caressé toute sa vie, est en proie à un effroyable combat intérieur. Deux forces s'affrontent en lui : l'amour paternel et l'ambition effrénée et nous voyons que sa raison sombre dans cette lutte.

La personnalité de Veitel Itzig

Le caractère de Veitel Itzig se dessine dès son entrée chez Ehrenthal. Il observe d'emblée les gens chez lesquels il se trouve. Il remarque en particulier l'esprit distrait du fils Ehrenthal et se promet de visiter soigneusement les poches de ses habits quand il devra les brosser.

Nous voyons par ce fait que Veitel possède à la fois un don d'observation très développé et aussi un manque total de scrupules. Ces traits le caractériseront au cours de toute sa carrière. Dès son jeune âge aussi, il a su ce qu'il voulait. Il voit rapidement comment il peut tirer parti d'une situation donnée. Il n'a ni la retenue qui provient d'une éducation dans laquelle est comprise l'enseignement de la modestie, ni le naturel bon et confiant d'un Anton Wohlfahrt. Déjà lors de son engagement, il débat énergiquement son petit salaire avec Ehrenthal et il lui demande de pouvoir jouir chaque jour de quelques moments de liberté pour se livrer à ses propres affaires. Le soir même de son engagement, il propose déjà une affaire à son patron, ce qui décelle un esprit constamment à l'affût de nouvelles occasions.

Ce qui domine dans la personnalité d'Itzig, c'est son cynisme naturel. Son esprit ne semble ouvert qu'aux enseignements qui peuvent accentuer cette mentalité. Nous avons vu que le jeune juif subit en particulier l'influence d'un vieil avocat qui, depuis une condamnation retentissante, vit au ban de la société.

Toute la carrière de Veitel est dominée par un immense désir : posséder un jour le château du baron de Rothsattel. C'est vers la réalisation de ce rêve que se concentre toute son énergie.

L'ambition est un mobile d'action intense chez lui. En attendant de posséder le domaine féodal, il commence par

se donner la satisfaction d'avoir un bureau plus luxueux que son ancien patron. C'est un grand bonheur pour lui que de fixer à sa porte une belle enseigne portant son nom. Cet écriteau symbolise sa position sociale, son pouvoir.

Dans l'enseignement que donne l'avocat Hippus à Veitel Itzig, le maître explique à son jeune disciple qu'il ne suffit pas seulement de connaître théoriquement des trucs juridiques, mais qu'il faut en outre posséder un esprit entreprenant et décidé, de la force de caractère et savoir saisir le bon moment.

La personnalité du baron de Rothsattel

Le baron de Rothsattel est un représentant typique de l'aristocratie décadente. Ignorant le travail et ignorant en particulier la pratique des affaires, il est prédestiné, dans le nouvel ordre des choses, à une perte irrémédiable.

L'effroyable douleur qu'il ressent quand il a conscience de sa ruine nous intéresse tout particulièrement.

Pendant des semaines, il est comme une bête traquée courant d'un usurier à l'autre et commettant dans son angoisse des actes déloyaux. Nous avons vu aussi qu'il tente pour finir de se suicider.

Cet épisode nous montre que les tendances innées qui attachent l'homme à une situation honorée dans la société peuvent parfois anéantir l'impulsion la plus élémentaire chez lui, celle de sa propre conservation.

Dans tous les cas, l'exemple du baron nous montre d'une façon lumineuse que la perte d'une situation acquise est contraire aux tendances profondes de la vie.

LIVRE III.

LE ROMAN COMMERCIAL ALLEMAND DE LA FONDATION DE L'EMPIRE JUSQU'A NOS JOURS

CHAPITRE PREMIER

L'économie allemande depuis 1870.

La fondation de l'Empire marque le début d'une ère de grande prospérité pour l'économie allemande. A la faveur d'une hausse générale des prix, une masse d'entreprises sont lancées. La spéculation marche à fond de train. Des fortunes se constituent d'un jour à l'autre. Une activité fiévreuse règne dans le commerce, l'industrie et la banque. La bourse devient le centre de la vie économique.

Les quatre années qui suivirent la guerre franco-allemande se caractérisèrent en particulier par la fondation de nombreuses sociétés anonymes si bien qu'on dénomma cette période « *Gründerjahre* » (années des fondateurs).

Cette éclatante prospérité ne devait cependant pas durer. En 1873-74 survint une terrible crise produisant des paniques dans les bourses et d'innombrables faillites.

Cette dépression économique fut elle-même suivie d'une période de travail calme, réfléchi. Les entreprises hâtivement lancées furent consolidées, perfectionnées. On se voua en particulier avec soin aux améliorations techniques.

Après 1895, une hausse générale des prix ouvre une nouvelle période d'activité intense et provoque la fondation de nombreuses entreprises. Ces dernières prennent d'ailleurs des proportions de plus en plus grandes.

Dès 1890, apparaissent les cartels et, bientôt après, les trusts et les concerns.

Les banques, à leur tour, deviennent gigantesques et tendent même à dominer l'industrie et le commerce. Leurs somptueux hôtels du centre de Berlin symbolisent leur puissance. Sombart a surnommé ces vastes établissements les « donjons du capitalisme ».

Le commerce de détail subit d'importantes transformations, grâce à l'organisation des grands magasins, ces superbes palais du négoce.

En ce qui concerne le commerce extérieur, Brême et Hambourg rivalisent avec les autres ports européens dans le trafic du Vieux-Monde avec les pays d'outre-mer. De grandes sociétés de navigation sont créées.

Les intérêts économiques du pays se reflètent, d'autre part, dans la politique internationale. Le traité de Francfort et le protectionnisme de Bismarck avaient déjà eu pour effet de donner un vigoureux essor à l'industrie. Il s'agit par la suite, pour les Allemands, de fournir des débouchés à cette dernière. Comme les autres grandes nations européennes, l'Allemagne s'adonna alors à l'impérialisme économique. Elle se mêla avec ardeur à la lutte pour la domination des marchés mondiaux et réclama des colonies.

L'impérialisme économique fut finalement une des causes principales de la guerre mondiale.

L'issue de cette dernière, désastreuse pour l'Allemagne, la fit considérablement reculer au point de vue économique. Cependant, si le pays dans son ensemble a beaucoup perdu par la guerre, certains cartels et trusts, à la faveur de l'inflation, ont encore gagné en puissance.

Le concern Stinnes constitua un exemple typique de ces prodigieux organismes économiques nés de la débâcle du mark. Le grand industriel de Mühlheim acheta des mines, des hauts-fourneaux, des forges, des fabriques de machines, des imprimeries, des journaux, des fabriques de papier, etc. Il créa des entreprises de navigation fluviale et transocéanique.

D'autres entreprises, telles que l'« Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft », firent également de l'intégration sur une vaste échelle.

De grands magasins de détail s'occupèrent d'achat et de vente d'immeubles, organisèrent des services de banque.

Bref, les maisons qui avaient, lors de l'inflation, une certaine puissance, obtenue dans l'industrie, dans le commerce ou dans la banque, s'intéressèrent à des domaines autres que celui de leur activité primitive pour la raison que les puissants tendent, en partie même par la force des choses, à rechercher plus de puissance encore.

Les romanciers n'ont pas laissé d'être impressionnés par les hommes qui créent et dominent les gigantesques agglomérations d'entreprises dont nous venons de parler. Certains écrivains ont même vu dans ces grands chefs de l'industrie et du commerce la réalisation du surhomme de Nietzsche.

CHAPITRE II

Généralités sur la littérature de 1870 à 1900

Les dates qui marquent un changement dans la littérature d'un peuple ne correspondent pas toujours aux grandes étapes de son évolution politique et économique.

Ainsi, la fondation de l'Empire et ses conséquences économiques considérables n'eurent immédiatement que peu d'influence sur la vie littéraire du pays.

Ce n'est qu'en 1880, avec l'avènement du naturalisme, qu'un important renouveau se manifeste dans la littérature allemande. La jeune génération d'écrivains s'inspire d'œuvres étrangères. Zola, en particulier, exerce sur elle une étonnante fascination.

Michael Georg Conrad, ami et disciple du maître naturaliste français, importe la doctrine de ce dernier en Allemagne. Il fonde à Munich la revue littéraire « Die Gesellschaft », qui devient l'organe de l'école naturaliste.

De Zola, les Allemands imitèrent surtout les procédés littéraires, en particulier l'emploi méthodique de documents.

Ils furent influencés en outre par Tolstoï, Turgéniew, Ibsen, Strindberg et Multatuli.

A l'instar de ces auteurs, ils cherchèrent les sujets de leurs œuvres dans la société issue des progrès de l'industrie et du commerce. Ils s'intéressèrent particulièrement aux

individus et aux milieux sociaux formés par la grande ville et peignirent de préférence la vie berlinoise.

La ville de Berlin, après 1870, se développa d'une façon prodigieuse. Avec la rapidité d'une cité américaine, elle prolongea à l'infini ses longues files de maisons. Elle devint le théâtre d'une activité économique intense et un milieu très favorable à la spéculation. Les nombreuses industries qui s'y installèrent, contribuèrent à former une population prolétaire considérable. La lutte pour la vie y devint sinon plus âpre qu'en province, du moins plus apparente.

La ville en général concentre l'opulence comme elle concentre les misères. La vie luxueuse des quartiers riches contraste vivement avec les quartiers pauvres et constitue pour les masses indigentes une provocation permanente.

Berlin est en outre la capitale de l'Empire. Des milliers de jeunes gens espèrent y faire fortune. C'est la course aux places, la concurrence extrêmement forte dans tous les domaines. Bref, le spectacle violent de la ville aux millions d'habitants parla à l'imagination des romanciers.

Le naturalisme allemand avait une tendance nettement socialiste. On y remarque l'influence indéniable du matérialisme historique. En outre, les écrivains se rallièrent aux prolétaires, parce qu'ils se sentaient eux-mêmes opprimés dans leur liberté littéraire par le régime impérial.

En 1886, Karl Bleibtreu publie à Berlin son livre « *Revolution der Literatur* », dans lequel il donne comme tâche au romancier l'étude et la solution des problèmes sociaux posés par le nouvel ordre de choses. L'importance que prennent ces problèmes aux yeux de Bleibtreu nous apparaît dans ce passage du livre cité : « La littérature actuelle semble ignorer les angoissantes questions sociales qui se posent de nos jours. Et pourtant notre époque est agitée et chargée

de menaces. Une ombre s'étend sur tout le nouvel Empire en dépit de l'éblouissant et court rayon de soleil du début. »

Le naturalisme prétend étudier l'homme tel que l'ont formé les conditions économiques dans lesquelles il vit. C'est d'après ces principes, auxquels se rallia également Théodore Fontane, que se dirigèrent Karl Bleibtreu, Max Kretzer, les frères Hart, Arno Holz, Konrad Alberti, les dramaturges Sudermann et Hauptmann, etc. Quand ces auteurs décrivent des hommes d'affaires, c'est en tant que ces derniers jouent un rôle dans un milieu social donné. Cependant, ces descriptions sont souvent unilatérales. Les écrivains naturalistes montrent les entrepreneurs en général comme des êtres égoïstes, durs, cyniques. Cette catégorie d'hommes d'affaires existe sans doute, mais c'est une erreur que de généraliser et de ne pas voir qu'il y en a d'autres.

Dans la période qui suivit la guerre de 1870-71, deux romans de maîtres plus anciens nous intéressent également. Ce sont « Le Raz de Marée » de Spielhagen et « Martin Salander » de Gottfried Keller. Le premier de ces livres fut publié en 1876, le second en 1886.

CHAPITRE III

«Le Raz de Marée», de Spielhagen («Sturmflut») (1876)

Le roman « Le Raz de Marée » traite d'événements historiques que Spielhagen a habilement reliés ; d'une part, les spéculations et les grands krachs de bourse qui secouèrent l'Allemagne de 1872-1874 et de l'autre le terrible raz de marée qui ravagea les côtes de la Mer Baltique le 13 novembre 1872.

Ce livre continua la série de romans que Spielhagen avait publiés depuis 1860 : « Natures problématiques » (1), « Dans le Rang » (2), « Enclume et marteau » (3). Dans chacun de ces romans, l'auteur s'est occupé des événements de son époque ; il y a décrit les hommes et les choses de son temps.

De nos jours, Spielhagen est moins lu que de son vivant. Ses œuvres, comme les événements dont elles traitent, appartiennent de plus en plus à l'histoire. La cause en est que Spielhagen était moins psychologue que brillant con-

(1) «Problematische Naturen».

(2) «In Reih und Glied».

(3) «Hammer und Ambos».

teur. Il n'a pas mis en relief dans ses personnages le côté typiquement humain, c'est-à-dire ce qui intéresse toujours.

Pour notre étude aussi, « Le Raz de Marée » a un intérêt plus historique que psychologique. Les profondes analyses de l'âme que nous avons trouvées dans plusieurs des romans que nous avons fouillés eurent leur source dans le fait que les auteurs y procédèrent à une minutieuse étude d'eux-mêmes. Or, Spielhagen était radicalement opposé au subjectivisme dans le roman. D'après lui, l'écrivain doit rester attaché exclusivement à la description objective de la réalité (1).

« Le Raz de Marée » est néanmoins à sa place dans notre étude, parce que ce livre constitue en quelque sorte un document du temps, nous faisant connaître une phase particulièrement curieuse de l'évolution de l'économie allemande : les années dites « des fondateurs » (Gründerjahre).

L'attitude de Spielhagen par rapport à l'ordre de choses issu des événements de 1870 est pessimiste. Sa jeunesse avait appartenu aux années qui précédèrent immédiatement la Révolution de 1848. Il fut du côté des démocrates et son cœur ne cessa jamais de battre pour les idées libérales. Il eut toujours une vive antipathie pour Bismarck. Cela se sent, entre autres, dans le roman que nous étudions, où il rend responsable le « chancelier de fer » de l'abandon de tous scrupules moraux par une partie du monde des affaires. D'autre part, Spielhagen se plut à démasquer l'hypocrisie, la fausseté, le manque de culture qui se cachaient mal derrière le luxe brillant de toute une classe de nouveaux riches.

Voici la trame du roman « Le Raz de Marée » : un groupe de spéculateurs, de « fondateurs », comme disent les

(1) Spielhagen a exposé ce point de vue dans ses « Beiträge zur Theorie und Technik des Romans » (1883-1897).

Allemands, a construit un chemin de fer de Berlin à une ville située dans le nord de l'Allemagne et que Spielhagen nomme Sundin. Les cours des actions de cette entreprise étant tombés à un niveau très bas, ces spéculateurs sont obligés de lancer une nouvelle affaire pour trouver les fonds qui leur permettront d'éviter la banqueroute. Grâce à une réclame tapageuse et à d'habiles intrigues, ils réussissent à créer un mouvement d'opinion en faveur d'un prolongement de leur chemin de fer jusqu'à une ville nommée Wissow.

Les gens raisonnables se rendant compte que cette entreprise n'a aucune valeur économique, essayent de s'y opposer. La politique s'en mêle, car les spéculateurs sont obligés d'obtenir une concession du gouvernement pour l'établissement de leur ligne.

D'autre part, pour augmenter le rendement du chemin de fer, ils lancent l'idée de la construction d'un port de guerre sur la Baltique. Ce dernier projet rencontre les objections de personnes au courant des choses de la mer. Un jeune capitaine de marine marchande, connaissant l'état des côtes et des courants maritimes de la région, déconseille énergiquement la construction de ce port. Mais tous ces gens sensés paraissent prêcher dans le désert. Leur prudence produit un effet ridicule dans les milieux enfiévrés de spéculations. Le sentiment des responsabilités capitule jusqu'en haut lieu devant la perspective, d'ailleurs illusoire, de gros gains.

Grâce aux intrigues d'un juriste, le Geheimrat Schiele, qui a des attaches à la fois avec le gouvernement et le comité de fondation du chemin de fer Sundin-Wissow, les spéculateurs arrivent à leurs fins. Ils obtiennent la concession pour le chemin de fer et, d'autre part, le gouvernement décide de construire le port de guerre.

Spielhagen raconte ensuite les opérations d'achat des terrains à travers lesquels passera la ligne. Il montre comment la soif des gains rapides et l'amour de la spéculation s'emparent des gentilhommes campagnards.

Les spéculateurs achètent des hommes influents en leur donnant des places au sein du conseil d'administration avec des jetons de présence énormes, des actions de jouissance et mille promesses mirifiques.

Enfin a lieu l'opération essentielle pour les fondateurs : l'émission des actions. Aussitôt les oscillations des cours occupent les esprits. Elles réjouissent follement ou poussent au désespoir les possesseurs des actions.

Un article de presse fait monter les cours des titres au-delà de toute attente. Peu après, ils se remettent à tomber. Le banquier de l'entreprise, Lübbener, rachète un paquet d'actions pour soutenir les prix. Aussitôt les titres sont à la hausse. Mais quand on apprend que l'acheteur n'est autre que l'un des membres du comité du chemin de fer, les cours font de nouveau une chute foudroyante.

Les fondateurs, eux, vivent dans un luxe éblouissant. Cependant, leur richesse étant tout illusoire, leur prospérité est de courte durée. Bientôt les actions ne cessent plus de baisser.

Le télégraphe fonctionne alors entre Berlin et la province : « Les actions Sundin-Wissow sont à 25, à 20, à 10. Faut-il vendre ? » On est perplexe, partagé entre la crainte et l'espoir; on ne répond pas et les cours baissent encore.

Avec un art supérieur, Spielhagen fait sentir à la fois l'approche du cataclysme financier et de la tempête qui produira le raz de marée. Dans les rues de Berlin, où les voitures des nouveaux riches éclaboussent les passants, à la campagne où les gentilhommes se désespèrent de la baisse des cours, sur les bords de la mer Baltique où se construit le port

de guerre, partout les premières rafales s'abattent. Un frisson d'inquiétude traverse le pays et les âmes. Tandis que les premiers éclairs déchirent le ciel, un discours retentissant au Reichstag produit une nouvelle chute des cours. Déjà une grande entreprise s'écroule. C'est le commencement de la débâcle.

Dans la même nuit où les flots en furie détruisent les môles du port de guerre, rompent les digues et submergent le pays, l'entrepreneur du chemin de fer Sundin-Wissow, Schmidt, inaugure à Berlin son palais privé. La fête se déroule dans un luxe fabuleux. Les rires éclatent, le champagne coule, les violons de l'orchestre chantent voluptueusement. Pêle-mêle, boursiers et comtesses, ducs et actrices s'adonnent à une folle ivresse et dehors la tempête fait rage.

Au milieu de la nuit, la police pénètre dans la maison et arrête Schmidt. Il est accusé par le banquier Lübbener de lui avoir volé le paquet des actions de priorité qui allaient être émises. Le bal se termine par un sauve-qui-peut et l'ivresse fait place à la consternation et à l'épouvante.

Pendant ce temps, on lutte avec la mort sur les bords de la Baltique. Avec un art magistral, Spielhagen brosse des tableaux émouvants et grandioses de l'envahissement du pays par les eaux qui engloutissent les villages et les hommes.

Le raz de marée tue et épargne indistinctement, comme à la bourse de Berlin, la débâcle des cours anéantit les uns et laisse debout les autres, aveuglément.

Spielhagen a tissé dans la trame esquissée ci-dessus de touchantes idylles et des drames poignants dans lesquels le fossé qui sépare la bourgeoisie de l'aristocratie joue un grand rôle. Lors du cataclysme final, les différences de classes s'effacent. Les actes héroïques et l'amour jettent un pont à travers le fossé et de nouveaux bonheurs naissent des épreuves provoquées par la frivolité d'êtres inconscients.

Nous serions incomplet, si nous ne parlions encore d'un personnage nommé Giraldi. Ce dernier représente l'homme fort qui n'est pas à la merci des événements, mais qui les domine au contraire; l'homme aux origines et aux visées mystérieuses et dont les moyens d'action sont tout aussi occultes. Giraldi est le seul qui tire avantage du lancement du chemin de fer Sundin-Wissow. Une énergie et une clairvoyance extraordinaires lui permettent de tirer parti des folies d'autrui. Grâce à son charme personnel, il a une grande influence en société. Il favorise des fiançailles, fait et défait des liaisons au gré de ses intérêts. Il tire son pouvoir suggestif d'une beauté exceptionnelle, d'une intelligence supérieure et d'une extraordinaire connaissance des hommes. Partout où il se trouve, les regards sont attachés à lui; les femmes surtout recherchent sa société.

Sa fin est dramatique; lors du raz de marée, il est englouti par les flots avec toute la fortune qu'il a amassée par ses manœuvres.

Spielhagen nous a donné en Giraldi un type d'homme d'affaires à la fois brillant et diabolique, qui n'est peut-être pas très fréquent, mais que l'on rencontre certainement dans la vie réelle.

CHAPITRE IV

«Martin Salander» de Gottfried Keller (1886)

Le but de Gottfried Keller, quand il écrivit « Martin Salander », fut de peindre la société de son temps et probablement aussi de mettre en lumière certaines conséquences fâcheuses de l'industrialisme et de la démocratie en Suisse.

Le héros du roman, Martin Salander, est un homme de la génération d'après 1870. Entraîné par le courant de son époque, il s'adonne aux affaires et y réussit. A plusieurs reprises, cependant, il subit de grosses pertes et risque de sombrer dans la misère complète à cause des agissements d'un certain Louis Wohlwend.

Ce dernier personnage est un commerçant sans conscience et peu capable, mais doué d'un grand bagoût.

Martin Salander représente parmi les hommes nouveaux le type sympathique à l'auteur. Wohlwend en est tout juste le contraire. Il a les défauts qui, dans la mentalité nouvelle de certains milieux, choquaient le plus Gottfried Keller : l'absence du sentiment de l'honneur et de l'esprit de vérité à demi cachée par un vernis de fausse culture.

Salander est l'homme bon, dans les mains duquel les progrès économiques portent d'excellents fruits, tandis que Wohlwend rend ces mêmes progrès néfastes.

Dans les premiers chapitres du roman, nous apprenons à connaître le début de la carrière de Martin. Avant de se lancer dans le commerce, il a été maître d'école. C'est l'augmentation des besoins matériels ainsi que le développement du goût des affaires dans la nation qui l'ont poussé au commerce. Suggestionné par le bagoût de Wohlwend, il engage les biens de sa femme dans l'entreprise de ce dernier. Bientôt, il se rend compte, cependant, que les affaires vont mal et un jour, il constate que son associé lui a fait perdre toute sa fortune. Il quitte alors sa famille pour aller au Brésil reconstituer le patrimoine perdu.

Après quelques années d'absence, il revient dans son pays natal où il retrouve son épouse et ses enfants. Il rapporte les trois quarts de la fortune qu'il a amassée au Brésil en un seul chèque sur une maison de Zurich, Schadenmüller et Cie. Mais hélas, Schadenmüller n'est que le nom sous lequel se cache Wohlwend, l'ancien associé de Martin. Et pour comble de malheur, Wohlwend est de nouveau insolvable. Salander ne reçoit pas couverture de son chèque. Il essaye de l'obtenir de la banque brésilienne qui le lui a délivré, mais il apprend que cette dernière est en déconfiture aussi.

Cette seconde perte due toujours au même oiseau de malheur plonge les Salander dans le plus profond désespoir. Ils se ressaisissent cependant. Avec ce qui lui reste de sa fortune, Martin achète et installe un magasin que sa femme gérera. Lui-même repart pour l'outre-mer et, grâce à l'énergique travail des deux époux, un joli magot est bientôt accumulé. Salander rentre dans sa patrie où il reprend et développe le magasin de sa femme.

Dès lors, il s'occupe aussi de politique et devient député au Grand Conseil de son canton. Entre temps ses enfants ont grandi. Ses filles épousent deux jumeaux, notaires et dé-

putés au Grand Conseil. Dès ce moment, Gottfried Keller nous donne de longs aperçus sur les mœurs politiques et la cuisine électorale d'un canton suisse.

Les gendres de Martin Salander paraissent d'abord débiter brillamment. Ils bâtissent chacun une villa, vivent dans le luxe, obligent leurs femmes à porter de riches vêtements. Mais au bout de quelques années, ils jouent à la bourse et font des pertes. Pour couvrir ces dernières, ils commettent des détournements et des abus de confiance et finissent en prison. Ces deux gendres représentent, eux aussi, des types de la société nouvelle.

Vers la fin du roman, Wohlwend essaye une troisième fois d'attirer Salander dans ses filets et ce n'est que grâce à son fils, devenu homme entre temps, que Salander évite d'être volé une troisième fois.

Wohlwend représente une catégorie d'hommes d'affaires que l'on rencontre malheureusement assez souvent dans la vie commerciale. Il s'agit d'êtres malhonnêtes et véreux, mais qui sont cependant moins méchants que faibles. Ils connaissent à peine le sentiment de la honte ou de la responsabilité et c'est cela qui leur donne leur aplomb. Le passage qui parle de la visite de Salander chez Wohlwend, dans le but d'encaisser le chèque, illustre bien ce que nous venons de dire.

Wohlwend, qui se trouve dans l'impossibilité de faire face à ses engagements, reçoit Martin d'un air de cordiale bienveillance, comme si tout était normal.

Voici comment Gottfried Keller nous décrit cette scène : « Mais sois le bienvenu, mon cher », dit Wohlwend à Martin, en lui tendant la main et en l'examinant de l'air d'un créancier sceptique plutôt que d'un débiteur insolvable. « Il y a longtemps que nous nous sommes vus. Quel bon vent t'amène ici ? »

« Ceci », déclare Martin en lui montrant le chèque.

Wohlwend prend le document entre deux doigts comme si c'était une écrevisse, fronce les sourcils, se met à lire et dit :

« Ah ! la Banque de l'Atlantique à Rio. En effet, nous sommes en relations avec elle. »

« N'auriez-vous pas été avisé de ce chèque ? », lui demande alors Salander.

« Si, en effet », dit Wohlwend, « je me rappelle de quelque chose, mais je n'ai pas fait attention à la personne que cela concernait. Malheureusement, nos affaires ont pris rapidement une très grande extension. J'en ai perdu la vue d'ensemble. La Banque de l'Atlantique a une créance importante contre nous, mais, réciproquement, son compte chez nous est élevé aussi. Il faudrait que j'examine les livres. Sapristi ! Cent soixante mille francs ! Tu fais de grosses affaires, mon ami ! »

« C'est à peu près tout ce que j'ai gagné pendant sept ans, mais j'aimerais que tu regardes les comptes, s'il te plaît. »

« Mon bon Martin, en ce moment, cela ne m'est guère possible. Nous nous trouvons actuellement dans une crise tout à fait inattendue qui, j'espère, sera passagère. »

« Qui, nous ? »

« Eh bien ! la maison et moi, qui en suis propriétaire. Autrefois, il y avait également un certain Schadenmüller. Bref, les livres sont au greffe, de sorte que tu comprends, je ne puis pas les examiner maintenant. »

Martin tombe anéanti dans un fauteuil.

Wohlwend a le front de lui dire alors : « Fais comme moi, garde haut la tête. Vois-tu, dans mes loisirs forcés, je ne reste pas inactif, je ne me torture pas les méninges pour des choses qui ne peuvent plus être changées. Je me suis jeté

dans l'art et la science. Je fais de l'héraldique, j'étudie les insignes d'artisans et d'autres choses analogues. »

Wohlwend est gêné par la désapprobation de son entourage, mais il n'essaye pas, comme un homme honnête et sain, de regagner de haute lutte et par un travail acharné l'estime de la société. Il se cache deux ou trois jours et quand il supposera les langues un peu calmées ou occupées par de nouveaux événements, il réapparaîtra.

Il garde d'ailleurs une haute opinion de lui-même. Il bavarde sans cesse. Le bavardage le fait passer par dessus tout. Il se nomme avec emphase le « martyr de son siècle », « une victime du trafic et de la lutte pour la vie ». Il ferme la bouche à ceux qui le critiquent en leur expliquant le « point de vue juridique. »

Une autre scène intéressante au point de vue psychologique est celle où Martin apprend à sa femme qu'ils sont ruinés pour la seconde fois par la faute de Wohlwend.

Martin raconte toute l'aventure du chèque impayé d'une voix sèche et hésitante. Pendant qu'il parle, son épouse regarde alternativement le livre de comptabilité et le visage de Martin. Bientôt, elle devient d'une pâleur mortelle. Sans prononcer une parole, tremblante, elle croche sa robe. Puis elle bégaye quelques mots. Peu à peu elle réalise la situation. Patiemment, humblement, Martin lui explique les choses jusqu'à ce qu'elle voie clair dans l'affaire.

Quand elle comprend tout, elle éclate en sanglots et s'écrie : « O pauvre homme ! à quoi ont servi nos années de séparation et de soucis » ?

Subitement les pleurs font place à une violente colère contre Wohlwend.

« Il a détruit les dernières années de notre jeunesse, le chien ! Qu'a-t-il pu faire de notre bien ? Ne le punira-t-on

pas ? On devrait le comprimer comme une éponge ! Cette plaie damnée ! Martin ! si tu es impuissant vis-à-vis de cet être, j'éduquerai mon fils afin qu'il donne un jour sa récompense à Wohlwend. Je comprends maintenant pourquoi j'avais toujours un pressentiment quand je rencontrais ce blaireau au poil lisse. Il y a un moment, j'étais joyeuse comme un pinson, maintenant je suis misérable et malade. »

Elle arpente la chambre comme une désespérée, puis elle regarde par la fenêtre.

« Quel beau jour, s'écrie-t-elle, quel doux air ensoleillé ! Et cela nous est gâté ainsi. C'est ainsi que vont les choses, c'est ainsi, ainsi, ainsi... », dit-elle d'un ton empreint de la douleur la plus amère. Elle ferme la fenêtre et s'assied par terre en cachant sa tête dans ses bras.

Le désespoir de l'épouse de Salander s'explique aisément. Dans un éclair elle voit tout ce qu'elle perd : sa situation honorée dans la société, la sécurité du lendemain, et la liberté que donne l'aisance.

CHAPITRE V

«Frau Jenny Treibel», de Théodore Fontane (1893)

Théodore Fontane (1819-1898) avait déjà plus de soixante ans, lors des débuts du naturalisme allemand. Resté cependant très jeune d'esprit et de tempérament, il accueillit avec plaisir cette nouvelle école. L'idée des naturalistes allemands, de peindre dans le roman la société berlinoise, l'intéressa tout particulièrement. Immédiatement, il se joignit à eux.

Il débuta dans le naturalisme par son roman « l'Adultera ». C'était le premier de la série des tableaux de mœurs berlinoises qu'il écrivit et à laquelle appartient également «Frau Jenny Treibel».

Ce dernier roman nous décrit un milieu de nouveaux riches berlinois de l'époque des «Gründerjahre».

Jenny Treibel est la femme d'un fabricant de bleu de Prusse. Elle est liée d'amitié depuis sa jeunesse avec un modeste mais spirituel professeur, Willibald Schmidt. Ce dernier s'était épris autrefois de la jolie Jenny. Un jour, il lui avait dédié une poésie et elle s'était écriée, les larmes aux yeux : «Cela vient de Dieu, mon cher». Schmidt avait cru voir dans cet enthousiasme un signe d'amour. Mais il fut dé trompé. Jenny épousa le fabricant Treibel qui n'était pas poète, loin de là, mais qui, en revanche, avait de la fortune.

Schmidt vit modestement avec sa fille et une ménagère.

Il est heureux au milieu de sa science et de ses livres ou en compagnie de ses collègues.

Jenny Treibel aimant à s'entourer d'hôtes spirituels et cultivés, invite souvent chez elle le professeur et sa fille Korinna.

Cette dernière décide d'épouser Léopold, l'un des fils de Jenny. Elle réussit à lui tourner la tête et les deux jeunes se promettent l'un à l'autre à l'insu de leurs parents. Ils n'arrivent cependant pas à se marier, car Jenny s'y oppose de toutes ses forces. Le pauvre Léopold, intimidé par sa mère, ne bouge plus. Korinna se détourne de ce poltron et se marie avec un jeune professeur.

Dès que Léopold est libre, Jenny se hâte de le marier à une jeune fille insignifiante mais qui a de la fortune.

L'action, dans «Frau Jenny Treibel», n'est pas très riche. Fontane nous montre des personnages discutant soit dans la luxueuse salle à manger des Treibel, soit dans le modeste appartement de Willibald Schmidt, soit encore au cours d'une partie de campagne.

Le charme du livre se trouve dans les fines observations psychologiques et dans la vérité des conversations.

Frau Jenny Treibel elle-même est la figure la plus intéressante du roman. En elle s'ébauche un processus fréquent dans le monde commercial : la formation d'individus cultivés, grâce à la richesse acquise.

Elle est fille d'un modeste marchand de fruits. Arrivée à la fortune, elle s'efforce d'effacer les moindres traces de son origine inférieure et de paraître distinguée et cultivée. Elle manifeste en particulier avec emphase son amour de la poésie.

Un jour elle parle de sa culture à la fille du professeur Schmidt. Elle remercie Dieu de lui avoir donné un cœur pour la poésie. « Si je n'avais pas eu cela, dit-elle, je n'au-

rais rien appris et ne saurais rien. C'est grâce à la poésie que je suis instruite; quand on sait beaucoup de vers par cœur, on connaît déjà bien des choses. C'est ton père qui a fait éclore la petite fleur qui eût étouffé au magasin, parmi tous ces gens prosaïques. »

Ailleurs encore, Jenny proclame son amour de l'art. Un de ses hôtes ayant exprimé l'opinion que la prose est supérieure à la poésie, elle s'écrie avec passion : « A chacun son goût, Monsieur le lieutenant Vogelsang. Si vous préférez la prose, je ne puis vous en empêcher. Moi, j'aime la poésie et particulièrement la forme dans laquelle cette dernière trouve son expression. Et c'est pour elle seule qu'il vaut la peine de vivre. »

Jenny s'efforce aussi de paraître désintéressée. « En dehors de la poésie », dit-elle, « tout est vain, surtout ce qui est désiré et recherché si ardemment : la richesse, l'or. Et pourtant, l'or n'est que chimère. Voilà ce qu'a dit Meyerbeer qui, étant riche lui-même, était en mesure de distinguer l'éternel du périssable. Moi, je reste attachée à l'idéal; je ne m'en passerai jamais. Et l'idéal le plus pur me semble résider dans le *lied* et avant tout dans le *lied* chanté, car la musique l'élève dans une sphère supérieure. »

A l'ouïe de cette phrase, un artiste parmi ses hôtes, la prie de chanter. Très flattée, elle exécute alors quelques chants d'une voix grêle.

La façon dont Jenny choisit ses amis est également intéressante. D'une part, elle fréquente, comme nous l'avons vu, un professeur distingué et d'une vaste culture. D'autre part, elle s'entoure de personnes superficielles et insignifiantes, mais qui appartiennent à l'aristocratie et ont passé quelque temps à la cour impériale. On se rend compte à cela que la vanité préside au choix de ses relations.

L'impulsion qui pousse l'homme à progresser, à triom-

pher, se manifeste en particulier par le désir de monter toujours plus haut dans la hiérarchie sociale. Si cette impulsion constitue un des mobiles d'action du commerçant, elle se manifeste souvent plus fortement encore chez son épouse. Jenny Treibel montre son ambition non seulement par le choix de ses amis, mais encore en se plaignant du fait que son mari n'est que « Kommerzienrat » (1). « Voilà bientôt 10 ans que cela dure, dit-elle, et il ne monte pas plus haut ».

A plusieurs reprises, les personnages du roman discutent de questions de rang et d'origine. La bru de Jenny dit quelque part à son mari : « Tu sais que les bateaux de mon père allaient déjà jusqu'à Messine quand ta mère jouait encore dans le magasin d'oranges d'où ton père la tira. Posséder un négoce en denrées coloniales signifie, pour vous, être commerçant... Ah ! je te dis qu'il y a commerçant et commerçant ! »

L'origine modeste de Jenny Treibel fournit donc à la femme de son fils, un argument qu'elle ne manque jamais d'utiliser dans toutes les chicanes domestiques.

Fontane nous décrit une manifestation de la soif des jouissances matérielles chez Korinna, la fille du professeur Schmidt. Voici les mots qu'il place à ce propos dans la bouche de l'un de ses cousins : « Tu aurais dû entendre avec quelle suffisance elle parlait de notre maigre situation, comme elle peignait en noir notre vie modeste. Elle prétendait être dégoûtée du lard et des choux et de tous les mets analogues. Et la façon dont elle disait cela !... Ses paroles étaient remplies d'amertume. »

Ce passage nous montre fort bien certains des phénomènes affectifs par lesquels se manifeste la soif des jouissances matérielles, ce puissant facteur de l'ambition économique.

(1) Kommerzienrat, titre décerné par le gouvernement allemand aux personnalités marquantes du commerce et de l'industrie.

CHAPITRE VI

Deux romans de Max Kretzer : «La Comptable» («Die Buchhalterin») (1893) et «Fils de leurs pères» («Söhne ihrer Väter») (1908)

Max Kretzer a été, au début du siècle, l'un des écrivains les plus en vogue de l'école naturaliste. Salué comme le Zola berlinois, il se rapproche du grand romancier français, non pas par le génie, mais, dans une certaine mesure, par la méthode littéraire.

La plupart des sujets de Max Kretzer sont tirés de la vie berlinoise. On peut dire que ce domaine fut sa spécialité. D'autre part, il décrivit des hommes d'affaires dans plusieurs de ses livres, notamment dans « La comptable » et dans « Fils de leurs pères ».

Le roman « La comptable » a pour théâtre une entreprise berlinoise. La trame du récit consiste essentiellement dans l'amour d'un chef d'entreprise pour sa secrétaire, amour qui se couronne par un mariage.

L'ensemble du roman nous intéresse moins que l'un des personnages, le commerçant Alex Töpfer. Ce chef d'entreprise est un jovial Berlinois. Durant son célibat, il passe la moitié de ses nuits au cirque, au théâtre ou au café.

Mais le matin il est toujours ponctuellement à son poste. S'il goûte aux plaisirs de la grande ville, il n'en garde pas moins un profond respect pour son entreprise. Il n'est pas léger au point de la négliger. C'est un garçon sain, pas très profond, ni même raffiné dans son langage, d'ailleurs toujours de bonne humeur. Il est bon conducteur d'hommes, aussi. Son genre épicurien même contribue à lui gagner les sympathies de ses employés.

«*Söhne ihrer Väter*» est l'histoire des conflits entre un industriel multimillionnaire, Arno Trost, et son fils Sylvestre. La trame du roman ne nous intéresse pas. Seule la personnalité de Sylvestre Trost présente une certaine importance pour notre étude.

Fils d'un homme d'affaires capable et énergique, il est lui-même un incapable au point de vue commercial. C'est un décadent qui vit à Berlin dans une société surcivilisée et dégénérée.

Sylvestre et ses amis nous intéressent pour la raison qu'ils se caractérisent par des traits psychologiques opposés à ceux que nous trouvons chez les individus progressants. Ce sont des jeunes gens maladifs ou ruinés par la débauche. Ils sont blasés et ne savent comment tuer le temps. Ils sont entourés d'imposteurs et d'escrocs qui activent la désagrégation de leurs fortunes. Ces dégénérés essayent encore de se faire valoir auprès d'autrui et ils croient y parvenir par un snobisme insensé. Sylvestre Trost notamment se fait remarquer par la bizarrerie et l'énormité de ses dépenses. Il affiche ainsi que ses amis, un esprit pessimiste et cynique. Aucun idéal, ni même aucune ambition matérielle n'anime ces pauvres êtres. La foi en eux-mêmes, la confiance dans leur propre force, telles que nous les avons trouvées chez les commerçants en voie de s'enrichir, leur font totalement défaut.

CPAPITRE VII

Trois romans de Conrad Alberti

Conrad Alberti fut un des sectateurs les plus convaincus du naturalisme allemand. Il ne fut cependant ni un artiste de valeur, ni un observateur très profond de l'âme humaine. Ses romans ne sont plus guère lus de nos jours. Nous nous arrêterons tout de même à cet auteur parce qu'il représente d'une façon typique la conception que se faisait l'école naturaliste de l'homme d'affaires. Nous découvrirons d'ailleurs chez lui, à côté de vues stéréotypées, quelques observations heureuses.

Conrad Alberti a écrit un cycle de romans intitulé : « Der Kampf ums Dasein », dans lequel il nous montre la lutte pour la vie sous ses diverses formes, surtout sous son aspect économique. Dans ce cycle, trois romans nous intéressent particulièrement, ce sont « Schröter et Cie » (1), « Qui sera le plus fort ? » (2), et « Machines » (3).

Le premier de ces romans, « Schröter et Cie », constitue une suite au livre de Gustave Freytag « Doit et Avoir ». Il

(1) 1896.

(2) 1896.

(3) 1895.

lui est cependant inférieur, tant au point de vue littéraire qu'au point de vue psychologique.

Alberti a voulu y montrer l'évolution qui s'est faite dans le commerce depuis l'époque de Gustave Freytag. A ses yeux, le négoce n'a plus le caractère d'un travail honnête, utile à la société, ainsi qu'il est décrit dans « Doit et Avoir ». Les affaires sont devenues d'une façon générale, selon Alberti, une lutte âpre, engendrée par l'égoïsme débridé. L'auteur a également essayé de démontrer que l'évolution de la vie économique a irrémédiablement entraîné le commerçant dans les spéculations.

Nous trouvons dans le roman plusieurs des personnages que nous avons appris à connaître dans « Doit et Avoir ».

D'abord, nous avons Anton Wohlfart, qui transfère de Breslau à Berlin l'ancienne maison de commerce de T. O. Schröter. Pour se mettre au niveau du monde commercial berlinois, il se lance dans des spéculations de bourse. Celles-ci, cependant, ne sont pas heureuses. Anton est encore trop bon enfant pour pouvoir subsister au milieu des spéculateurs roués et sans aveu, auxquels il se mêle. Il risque d'être ruiné complètement et ce n'est que grâce à l'intervention de Fink qu'il peut échapper à la débâcle. Anton Wohlfart représente donc l'ancien homme d'affaires, trop honnête et confiant pour les temps actuels.

Un personnage que nous n'avions pas encore vu dans « Soll und Haben » et qui se trouve dans le roman d'Alberti, est l'importateur Blumenthal, l'époux de Rosalie Ehrenthal. Dans ce dernier personnage, Alberti a voulu dépeindre un type de négociant moderne. Il a mis en évidence surtout le principe égoïste avec lequel Blumenthal conduit ses affaires. Tandis que le commerçant de l'époque de Freytag, incarné dans T. O. Schröter, se considère comme un serviteur de la société, Blumenthal estime qu'en payant ses impôts il

s'est amplement acquitté de son tribut envers elle. « Mon affaire est là pour moi », proclame-t-il.

A un autre point de vue encore, Blumenthal représente bien une catégorie toute moderne d'hommes d'affaires. La manipulation de la marchandise ne joue pour ainsi dire aucun rôle dans ses occupations. Il ne voit même pas les produits qu'il achète et qu'il vend. On peut dire qu'il travaille avec des abstractions.

Dans son ensemble, ce premier roman de Konrad Alberti nous montre déjà les tendances de l'auteur. Tout en prenant à certains moments un ton de moraliste larmoyant, il porte un intérêt évident aux individus froids et sans scrupules qui lui paraissent représenter le monde des affaires de son temps. Il est certain que, pour lui, l'honnêteté provinciale et le sentimentalisme d'un Anton Wohlfart a quelque chose d'ennuyeux, de peu spirituel.

Conrad Alberti avait d'ailleurs une forte prédilection pour la peinture d'individus et de milieux formés par la grande ville.

Tout en faisant la part de l'exagération qu'il peut y avoir chez cet auteur, il faut reconnaître que la grande ville a formé un type d'homme d'affaires nouveau, tout empreint de froid réalisme.

Il est certain que la bonhomie qui caractérisait les milieux commerciaux que fréquentait Freytag a disparu dans une certaine mesure, de nos jours. Ce fait provient de l'évolution même de la technique des affaires. Et cela nous prouve que les conditions dans lesquelles s'exerce une profession ont une influence sur la mentalité de ceux qui y sont adonnés.

Dans son roman «Wer ist der Stärkere» (Qui sera le plus fort), Alberti nous décrit la lutte entre un syndicat d'entrepreneurs berlinois et la main-d'œuvre du bâtiment.

Le spéculateur en immeubles, Sémisch, a appris que les ouvriers du bâtiment ont l'intention de demander une augmentation du taux des salaires. Pour parer à ce coup, il propose au syndicat des entrepreneurs de baisser d'emblée les payes pour que les revendications des ouvriers ne puissent aboutir qu'au statu-quo. Cette proposition est adoptée par l'association patronale.

Quand les ouvriers apprennent cette décision, une grève éclate. Des manœuvres louches ont lieu alors dans les deux camps. Les meneurs des ouvriers se laissent acheter par les capitalistes; la presse également. Un journaliste, en particulier, se met entièrement à la disposition du syndicat patronal, à condition que celui-ci paie les dettes de sa maîtresse.

En opposition au chef des capitalistes, Sémisch, nous trouvons Hilger, un pauvre architecte qui, animé d'un grand esprit de justice, embrasse la cause des ouvriers mais est vaincu par la puissance de l'argent. Il perd sa position et il est abandonné aussi par les prolétaires.

Un de ses camarades lui dit alors : « Mon cher ami, tu es un bête. Tu crois que l'on peut faire quelque chose avec la raison et l'amour de la vérité contre la bassesse et l'égoïsme d'une humanité qui n'a qu'un désir: se goinfrer jusqu'à vomir. »

Cette dernière phrase est typique pour la conception naturaliste de l'âme humaine. En voici une autre du même genre : Hilger dit au sujet des facteurs qui déterminèrent l'évolution de la grève : « C'est la loi physique dans toute sa brutalité qui domine cette société grouillante; quiconque

veut lutter contre elle est brisé sans pitié. La loi naturelle nous a anéantis, elle est infiniment plus forte que nous. »

Ici, Alberti paraît confondre les lois économiques indépendantes de la volonté de l'individu (et qui sont, par leur nature même, amORAles) avec l'égoïsme, le manque de scrupules, l'immoralité en affaires. Et cette confusion est très grave.

Conrad Alberti décrit en outre Sémisch et ses amis, au cours d'un souper. Ce sont des spéculateurs incultes et grossiers, mangeant et buvant sans mesure en présence de leurs femmes. Incapables de s'intéresser à quoi que ce soit, hormis leurs spéculations, ils ignorent le plaisir d'une conversation spirituelle. « La puissance de l'argent », nous dit Alberti, « avait abruti leur cerveau au point que seul le jeu de hasard mécanique et imbécile pouvait encore les délivrer du sentiment de l'ennui qui les assaillait aux heures pendant lesquelles la bourse était fermée. Après le repas, les amis de Sémisch jouent aux écus avec frénésie. L'un des assistants perd d'un seul coup tout l'argent qu'il a sur lui et s'écrie à moitié ivre : « C'est la réduction des salaires qui me rendra cela, vive la réduction, à bas la crapule. »

La femme de Sémisch est une ancienne vedette de music-hall. Sa principale aspiration est de briller en société par son luxe. Sémisch, qui tire un grand orgueil de sa belle épouse, l'habille richement, la conduit au bal et dans les premières. C'est pour elle seule qu'il gagne de l'argent. L'orgueil du mâle peut donc être un puissant mobile d'action chez l'homme d'affaires.

Le roman « Machines » a pour théâtre une région industrielle de la Silésie. Nous faisons la connaissance d'abord d'un fabricant: Segonda. C'est un homme énergique, brutal

et égoïste. Il est, d'autre part, extrêmement maître de lui-même. Au cours d'une grève qui menace de tourner en révolte, il garde son sang-froid et donne des ordres avec la plus grande tranquillité. Hormis ses connaissances techniques et commerciales, il est dépourvu de culture. Ses pensées, ses préoccupations vont toutes à son entreprise.

Alberti nous décrit ensuite un contremaître de la maison: Hilger. C'est un jeune homme sérieux, assidu, intelligent, mais dépourvu de fortune. Un amour s'ébauche entre lui et la fille de Segonda. Ce dernier y met fin en refusant brutalement de donner sa fille à son employé.

Hilger quitte alors la maison Segonda et offre à une maison concurrente une invention qu'il vient de mettre au point. C'est alors une lutte acharnée entre les deux maisons, lutte qui se termine par la défaite de Segonda. Le malheur s'abat d'ailleurs sur le fabricant. Son fils est tué stupidement en duel et sa fille, à laquelle la séparation d'avec Hilger a fait un mal immense, devient poitrinaire.

Le roman illustre une fois de plus la conception qu'Alberti se fait de la vie. A ses yeux, elle est une lutte dont l'issue peut être, selon le hasard, bonne ou mauvaise, mais qui est très souvent illogique. Dans le roman précédent, nous avons vu un honnête architecte succomber dans la lutte contre des spéculateurs sans conscience. Ici, nous voyons un homme honnête vaincre un individu brutal et sans scrupules.

Nous avons déjà fait remarquer qu'Alberti avait une conception très matérialiste de la nature humaine. Cela apparaît également dans ces quelques mots d'un personnage du roman que nous étudions : « En fin de compte, nous autres humains, nous ne sommes tous que des machines. »

CHAPITRE VIII

Le roman régional (Heimatkunst) et la littérature impressionniste et expressionniste

Tandis que le naturalisme se confinait dans la description des milieux de grande ville, le roman régional tend à définir l'âme d'une province ou d'un coin de terre déterminé.

Tel roman nous transporte en Franconie, d'autres en Rhénanie, au Tyrol, en Suisse. C'est ce que les Allemands appellent la « Heimatkunst ». Cette littérature n'est pas dominée par des théories littéraires compliquées. C'est la plupart du temps un sain réalisme qui procède de la compréhension et de l'amour d'un écrivain pour son pays natal.

Plusieurs des écrivains habituellement classés dans la « Heimatkunst » ont écrit des romans d'hommes d'affaires. Paul Ilg peignit un milieu de spéculateurs zurichois. Rudolf Greinz décrivit un magasin de Brixen, petite ville du Tyrol (1). Rudolf Herzog montre la vie d'industriels rhénans et d'armateurs hambourgeois.

Enfin, Gustave Frenssen, qui fit le roman commercial « Klaus Hinrich Baas », est également attribué à la

(1) Actuellement italienne.

«Heimatkunst». «Klaus Hinrich Baas» n'est pas proprement un roman régional. Il contient cependant beaucoup de ce sens de l'équilibre, de cette bonhomie, de cette chaleur de cœur que l'on trouve d'une façon générale dans la «Heimatkunst» et que l'on essaierait en vain de découvrir ailleurs.

Passons à l'impressionnisme. Il constitue une réaction contre le naturalisme en ce sens qu'il s'attache à analyser les sentiments, les sensations, les mouvements de l'âme les plus fins et les plus rares. Les romanciers naturalistes avaient pour ainsi dire proscrit ce genre d'analyse psychologique. A leurs yeux, l'âme humaine se réduit à quelques instincts élémentaires.

L'impressionnisme s'efforce de rester objectif. Il ne blâme, ni ne loue. Le romancier analyse des impressions et c'est tout.

Les écrivains impressionnistes d'Allemagne trouvèrent des suggestions dans les pénétrantes analyses psychologiques de J.-K. Huysmanns. Ils étaient d'ailleurs apparentés spirituellement aux autres analystes du *moi* qui dominèrent les lettres européennes d'avant-guerre : Barrès, Oscar Wilde, Gabriel d'Annunzio.

Les Allemands grossirent considérablement la phalange des impressionnistes. Hermann Bahr, Kurt Martens, Julius Hart, A. Schnitzler, O.-E. Hartleben, H. Tovote, G. v. Ompfeda, les frères Henri et Thomas Mann en furent tous.

Les œuvres de ces écrivains, remplies des manifestations extraordinaires et souvent malades de l'âme surcivilisée, conduisirent fatalement à l'idée de la décadence. Plusieurs parmi elles poétisent même ce phénomène.

On désigne d'ailleurs assez souvent l'école impressionniste du nom de « Décadence ». Hermann Bahr, qui avait fréquenté les poètes décadents de Paris, rapporta le mot en

Allemagne. Il revint dans son pays tout rempli du spleen de fin de siècle qui animait ses amis parisiens. Kurt Martens intitula un de ses livres « Roman aus der Décadence ». Enfin, Thomas Mann a donné dans « Buddenbrooks » une analyse lucide et pénétrante de la décadence d'une famille de commerçants.

Le philosophe Nietzsche se préoccupa également du phénomène de la décadence. Ce ne fut pas pour analyser avec curiosité les manifestations délicates ou monstrueuses de la déchéance physique et morale, mais pour la dénoncer impitoyablement partout où il la rencontrait. Il formula l'idéal du « surhomme » et ne cessa de chanter la vie forte, saine, riche, féconde. Par haine de tout ce qui est débile et lâche, il conçut une « morale de seigneurs » qui libère le fort des barrières que les faibles, pour se protéger, ont dressé autour de lui.

La philosophie de Nietzsche pénétra dans la littérature. L'idéal du « surhomme » devint un *leitmotiv* comme le fut la sentimentalité à l'époque du romantisme. Le roman commercial notamment dénote à ce point de vue l'influence du grand penseur.

Nietzsche, avec son affirmation enthousiaste de la vie, contribua à la naissance de l'expressionnisme.

Ce mouvement littéraire rompit avec les analyses passives propres à l'impressionnisme. Il repoussa le scepticisme, exigea de l'écrivain des opinions fermes, une foi, une religion et qu'il les soutînt de toute son âme.

L'expressionnisme cherche, comme l'indique son nom, à exprimer et non à disséquer la vie. Le style même doit rendre le rythme de l'existence. Les créations de l'écrivain peuvent être surnaturelles, impossibles; cela importe peu, pourvu qu'on y sente la force d'un être vivant. Plusieurs des impressionnistes se tournèrent vers cette nouvelle forme de

l'art. Citons Bernhard Kellermann qui s'est attaché notamment à décrire l'activité de grands entrepreneurs et qui a cherché à rendre le rythme trépidant de la vie technique et financière moderne. La passion de l'action, la joie qui naît au spectacle des grandes créations s'expriment chez cet écrivain par la description ardente d'une débauche d'énergie humaine et matérielle qui dépasse toutes les limites possibles. Fuyant l'analyse, Bernhard Kellermann cherche à exprimer une tension psychique par le style et les images.

Cette méthode typiquement expressionniste peut être intéressante au point de vue artistique. En revanche, par sa nature même, elle est peu féconde pour le psychologue.

La grande guerre balaya définitivement l'impressionnisme. On vit les hommes les plus représentatifs de cette école, Barrès du côté français, Thomas Mann du côté allemand, et enfin d'Annunzio, en Italie, se réveiller à l'action, se vouer cœur et âme à la foi nationaliste. Le scepticisme décadent s'évanouit au bruit des canons.

Puis vint l'après-guerre. La grande épreuve unit impressionnistes et expressionnistes. Ensemble, ils veulent créer maintenant un monde nouveau. L'idéal de la paix les domine. La recherche de Dieu, les préoccupations de l'au-delà occupent les hautes intelligences. Thomas Mann se convertit à l'idéal de la réconciliation des peuples. L'esprit de vérité qu'il mit à analyser des phénomènes de décadence, il l'applique maintenant à reconnaître et à dénoncer de vieilles erreurs, à dissiper des malentendus, à construire un univers spirituel nouveau sur les décombres de l'ancien. D'autres écrivains retracent les horreurs de la guerre et tous sont empreints du terrible souvenir et rêvent d'une ère meilleure.

Ces hautes préoccupations détournent momentanément les grands artistes du spectacle journalier de la vie commer-

ciale. C'est peut-être la raison pour laquelle nous ne trouvons guère, à l'heure actuelle, d'œuvre géniale sur le monde des affaires.

Le roman récréatif, en revanche, s'intéresse toujours à la vie des ateliers et des grands magasins, des usines et des mines et les destinées des magnats de l'industrie et du commerce passionnent encore l'imagination des habitués des bibliothèques populaires.

CHAPITRE IX

«Buddenbrooks», de Thomas Mann

Thomas Mann est fils d'un grand négociant de Lübeck qui fut également une personnalité politique en vue.

Quand son père mourut, le futur romancier n'avait que 15 ans. On fut obligé, alors, de liquider l'entreprise familiale vieille de plus de cent ans, et la veuve du commerçant s'établit à Munich avec sa famille.

Thomas Mann fut placé comme volontaire dans une société d'assurances contre l'incendie. Cet emploi ne lui laissait entrevoir aucun avenir et constituait une déchéance, étant donné les traditions patriciennes des Mann. Ces derniers avaient été au cours de plusieurs générations de fiers négociants, possédant leurs propres navires et ils avaient appartenu à la classe dirigeante de la ville de Lübeck.

Thomas Mann, lui, n'eut d'emblée aucun goût pour le commerce, ni pour une profession libérale quelconque. Il fut dès son jeune âge un rêveur et un artiste. Au collège, il négligea ses devoirs scolaires et s'adonna d'autant plus à la littérature. Il rédigea même une revue avec la collaboration de quelques camarades.

Au bureau de la société d'assurances, il écrivait des nouvelles quand ses chefs tournaient le dos.

A 25 ans, il publia « Buddenbrooks » qui le rendit célèbre.

Thomas Mann a trouvé le sujet de cet ouvrage dans la décadence commerciale de sa propre famille. Il passe en revue les trois générations qui le précédèrent, et nous décrit en particulier son arrière-grand-père, son grand-père et son père. Nous ne le trouvons pas lui-même, car il laisse s'éteindre la famille Buddenbrook avec la mort prématurée de l'enfant qui représente la quatrième génération.

C'est cette fin tragique et irrémédiable qui constitue la partie vraiment inventée du roman. Grâce à cette conclusion, le chef-d'œuvre de Mann a une grande unité de tendance.

La réalité nous montre cependant tout autre chose qu'une famille qui sombre lamentablement dans le néant. Les Mann, tombés au point de vue commercial, s'élèvent plus haut que jamais par les œuvres de l'esprit. Henri Mann est un écrivain réputé et son frère Thomas se classe parmi les plus grands romanciers de notre époque. Enfin, le fils de ce dernier, Claus Mann, fait preuve également d'un beau talent littéraire.

Il n'en reste pas moins que le destin de sa famille a éveillé un profond pessimisme chez l'auteur de « Buddenbrooks », lorsqu'il était jeune. Il se vit lui-même étranger à la manière de sentir, de penser et de vivre qui caractérisa ses pères et il en conclut que son talent artistique, son amour des rêveries, ses méditations étaient le corrélatif naturel de la décadence commerciale de sa famille.

Mann fut longtemps très sceptique quant à la valeur et la légitimité de l'art et, tout en étant un artiste génial, il considéra longtemps la vie bourgeoise comme la seule forme saine de l'existence humaine.

Son attitude critique à l'égard de lui-même, son mépris apparent de sa propre vocation ne lui ont pas nui auprès

du public. On reconnut la valeur réelle de l'écrivain et on ne cesse d'admirer sa prodigieuse technique. Sa franchise, son besoin de vérité absolue, la profondeur de ses vues sont d'ailleurs les signes d'une intelligence supérieure que l'on a su honorer.

Thomas Mann a fait une œuvre éminemment utile en indiquant dans « Buddenbrooks » les facteurs et les symptômes de la décadence commerciale. C'est là un phénomène très fréquent dans le monde réel et fort souvent il découle de la dégénérescence physique et morale des chefs d'entreprise. Le roman de Mann sera peut-être un avertissement à plus d'un négociant en train de glisser sur la pente fatale.

Remarquons encore que Mann n'a pas suivi la voie de la plupart des poètes qui dépeignent des phénomènes de décadence. Les d'Annunzio, les Wilde, les Martens le firent avec des couleurs dont l'étrange splendeur peut encore charmer. Chez eux, la décadence contient beaucoup de volupté. Thomas Mann, au contraire, nous fait voir d'affreuses misères morales. Il analyse le phénomène de la décadence commerciale avec une objectivité de savant accompagnée ici et là d'une glaciale ironie.

Résumé du roman

Au début du roman, la famille Buddenbrook est en pleine prospérité. Le fondateur de la maison et sa femme sont déjà âgés, mais encore bien portants, gais, optimistes, goûtant la vie et aimant la bonne chair. Leur fils, le consul Buddenbrook, n'est pas aussi robuste que son père, ni au physique, ni au moral. Sur sa figure, on lit une certaine nervosité. Il est bon commerçant, cependant, et si les affaires lui causent peut-être plus de soucis et lui demandent un

effort plus considérable qu'à son père, elles sont néanmoins assez prospères.

Après quelques années, les parents meurent et l'aîné de leurs petits-enfants, Thomas, entre dans l'entreprise familiale.

Au fur et à mesure que les événements se succèdent, les traits de la deuxième et de la troisième génération se dessinent plus nettement. La résistance nerveuse et la santé du consul ont diminué. De ce fait, ses affaires ralentissent. Son fils Christian se montre de plus en plus inapte au travail sérieux et il mène une vie dissolue à Londres et au Chili. Tony, qui est la plus saine de tous les enfants du consul, se sacrifie en épousant un homme qu'elle n'aime pas, mais que ses parents lui imposent pour des motifs d'argent. Son dévouement ne porte cependant pas bonheur à la maison. Grünlich, son mari, ne l'a prise que pour sa dot, dans l'espoir d'éviter une banqueroute.

La débâcle n'en vient pas moins et Tony divorce d'avec Grünlich pour éviter de faire perdre de l'argent à l'entreprise familiale. Mais, dès lors, sa vie est manquée. Elle convole en secondes noces, mais cet hyménée, guère plus heureux que le premier, finit également par un divorce.

Après la mort du consul, Thomas prend en mains les rênes du commerce, quoiqu'il ait un goût très prononcé pour la rêverie et l'art. Enthousiasmé par l'œuvre de ses pères, il veut, lui aussi, donner sa vie à cette raison sociale vénérée et la faire briller de son éclat d'antan.

Au début, tout va bien; la maison atteint une prospérité qu'elle n'a jamais connue. Aux succès commerciaux de Thomas s'ajoutent ses succès politiques. Il devient consul de Hollande, puis sénateur.

Il se marie avec une artiste riche et d'une étrange et languissante beauté et il adopte dans sa propre tenue et ses

vêtements un genre de plus en plus aristocratique. Sa femme et lui se classent dès lors parmi les couples les plus sélects de Lübeck.

Thomas construit une villa d'un luxe extraordinaire et quand enfin son épouse lui donne un héritier, son bonheur paraît sans bornes.

Mais, rapidement, tout se gâte. A quarante-quatre ans, Thomas Buddenbrook est un homme épuisé. Le contraste entre son extérieur brillant et ses nerfs ruinés devient de plus en plus frappant. Il ne veut pas se l'avouer, mais déjà ses concurrents insinuent qu'il ne joue qu'un rôle décoratif à la bourse.

Après un certain temps, il reconnaît lui-même que sa splendeur est comme la lumière d'une de ces étoiles que nous voyons encore alors que l'astre n'existe plus.

Il pressent la débâcle et effectivement les malheurs s'abattent sur lui. Il fait des pertes dans les affaires, son enfant reste faible, maladif, distrait et manque décidément d'énergie. Pour comble de malheur, sa femme paraît lui devenir infidèle. Malgré tout cela, Thomas continue à tenir son rôle en société et dans la politique, mais il agit sans aucun intérêt personnel, pour « sauver les dehors ».

Et puis, un jour, il est foudroyé par une attaque.

Dans son testament, il ordonne la vente de son entreprise. La liquidation a lieu après ses obsèques et dans des conditions déplorables.

Le fils de Thomas, le pauvre Hanno, va à l'école. Mais il ne supporte pas la vie scolaire. Il meurt en pleine adolescence. Christian finit dans un asile d'aliénés. Tony, elle, ne vit plus dès lors que dans les souvenirs.

Il est impossible, naturellement, de donner, en si peu de mots, même une faible idée du chef-d'œuvre que représente

« Buddenbrooks ». En 800 pages, Thomas Mann décrit non seulement plusieurs générations d'une famille, mais il fait encore vivre toute une ville à l'arrière-plan du roman.

Il esquisse la nombreuse parenté des Buddenbrook, le commerce, les concurrents, les amis politiques, toute la société d'une ville (certainement Lübeck) avec ses jalousies, ses chicanes, ses haines, ses intrigues et ses luttes. Il nous parle aussi du théâtre, de la bourse, de l'école, de l'internat et du club. Tout un monde d'hommes d'affaires, de courtiers, de magistrats, de médecins, d'avocats, de pasteurs, de missionnaires et d'écoliers se meut dans l'orbite des Buddenbrook.

C'est avec un art supérieur que Mann décrit les personnages de son roman. Une attitude, un geste, une main qui tremble, des yeux cernés, une flexion de la voix, un sourire nous indiquent ce qui se passe dans le tréfonds des individus.

Les descriptions des gestes d'un personnage font un effet d'autant plus grand qu'elles se répètent. Les habitudes, les tics d'une personne reviennent souvent et finissent par frapper l'esprit du lecteur sans cependant le fatiguer. Cette technique rend le roman extrêmement vivant.

En nous contant l'histoire des Buddenbrook, Mann nous a donné du même coup celle de la maison de commerce. L'entreprise y est pour ainsi dire confondue avec la famille. L'auteur dit peu de chose des hangars, des magasins, des bureaux, des employés et des clients. Pour lui, l'entreprise se personnifie dans son chef. Elle vaut ce que vaut ce dernier. Aussi, l'attention de Mann se concentre-t-elle sur la psychologie de ceux qui se succèdent à la tête de l'entreprise.

Psychologie des chefs d'entreprise dans le roman

Avec sa santé, son solide optimisme, son égoïsme tenace et son entêtement, le représentant de la première génération décrite nous apparaît comme un homme d'action capable de vaincre dans la lutte pour l'existence. Ses nerfs robustes le rendent peu accessible à la sentimentalité, à la pitié, aux idées humanitaires. Il est fort, sûr de lui-même. Il ne doute de rien et le pourquoi de l'existence ne l'a jamais inquiété. Il n'a pas non plus senti le besoin de trouver un appui dans la religion. Il s'en moque au contraire.

Sa nature primitive, son orgueil, son manque de sensibilité nous apparaissent clairement dans son attitude à l'égard de son fils Gotthold. Il n'a jamais pu supporter ce dernier parce que sa naissance causa la mort de sa première femme, qu'il aimait beaucoup.

Plus tard, il s'oppose au mariage de Gotthold avec la fille d'un propriétaire de magasin, parce que cette alliance signifie une déchéance pour un fils de marchand de céréales en gros. Le jeune homme se marie néanmoins avec l'élue de son cœur. Pour le punir, Johann Buddenbrook le déshérite. Toutes les sommations de Gotthold, tous ses appels à l'esprit de justice du chrétien et du commerçant ne l'ébranlent pas dans sa résolution.

Le second fils de Johann Buddenbrook souffre, lui, de cette chicane de famille. Un soir, après la réception d'une nouvelle lettre de son frère, il parle ainsi à son père : « Ces mauvais rapports avec Gotthold me font de la peine. »

« Non sens, Jean », répond le vieux Buddenbrook, « pas de sentimentalité. Qu'est-ce qui te chagrine en somme ? »

Son fils lui exprime alors ses regrets de voir la famille désunie à une époque où tout va si bien, où le commerce

est prospère et la maison honorée. « Il faut que la famille reste unie », dit-il, « sinon, le malheur frappera à la porte. »

« Niaiseries que tout cela », répond le grand-père, « lubies, c'est un jeune homme obstiné ». La discussion continue un moment, puis le grand-père l'interrompt avec un énergique « Un point, c'est tout » et envoie tout le monde au lit.

Le vieux Buddenbrook a su jouer des coudes et les affaires lui ont été faciles, presque un jeu. Le jeune Thomas raconte « qu'il partait pour l'Allemagne du Sud avec un attelage de quatre chevaux, le vieux Monsieur aux escarpins et à la perruque poudrée. Il était fournisseur de l'armée prussienne. Et puis, il charmait le monde, usait de ruses et gagnait de l'argent en masse. »

Il y a un contraste saisissant entre le vieux Buddenbrook et son fils Jean, le consul. On ne trouve plus trace chez ce dernier de la nature primitive du père. Et, tandis que celui-ci faisait des affaires en jouant, le fils « travaille en serrant les dents ». Ce qui le caractérise avant tout, c'est une grande sensibilité. Il est vite touché et sa sympathie est éveillée très facilement. L'obligation de lutter contre cette disposition, les conflits entre son esprit positif de commerçant et son extrême respect pour les sentiments humains lui rendent la vie des affaires pénible.

Cela nous apparaît d'une manière claire lors de la banqueroute de Grünlich, le mari de Tony. Le consul examine les livres et se rend compte de la situation désespérée de son gendre. Il semble qu'à ce moment les tromperies par lesquelles Grünlich avait masqué le mauvais état de ses affaires devraient soulever l'indignation de Buddenbrook. Tel n'est pas le cas. « Pauvre homme », dit-il à Grünlich. Ce dernier sentant sans doute que la pitié est le faible de son beau-père, verse deux larmes hypocrites. Le consul est profondément remué. Il se rend compte au bon moment, cependant, que la

compassion va lui jouer un tour et ce n'est pas sans effort qu'il réussit à maîtriser ses sentiments. La raison garde le dessus et il refuse d'avancer de nouveaux fonds pour couvrir les engagements de son gendre.

Les hésitations du consul à l'égard d'un coquin tel que Grünlich sont particulièrement frappantes quand on les compare à l'attitude du vieux Buddenbrook envers son fils Gotthold. Cette sensibilité est, semble-t-il, déjà un signe de dégénérescence et en tout cas une lacune pour un négociant.

Un autre trait du caractère du consul est son mysticisme exalté. « Avec son amour passionné pour le crucifié, nous dit Mann, il était le premier de sa famille qui professait des sentiments exceptionnels et peu bourgeois ». Son enthousiasme mystique, sa distinction aristocratique jointe à une douce humilité chrétienne, son abandon complet en Dieu dans tous les menus événements de la vie, dénotent un intellect raffiné et des centres affectifs délicats.

Il y a d'ailleurs une contradiction entre les sentiments religieux du consul et sa constante préoccupation de gagner de l'argent, d'augmenter ses biens. Il sert à la fois Dieu et, non pas précisément Mammon, mais la raison sociale, cette autre divinité. Cela apparaît clairement quand il s'ouvre à sa femme au sujet de la part d'héritage revenant à Gotthold : « Etant intéressé personnellement (1), je devrais dire : « Paye, mon père. » Mais je suis associé aussi, et je représente les intérêts de la maison, et si papa croit ne pas avoir d'obligation, envers un fils rebelle et désobéissant, de soustraire cette somme au capital d'exploitation, je ne puis l'y engager. Il s'agit de plus de dix mille « Kuranttaler. » C'est de bon argent. Non, non, je ne puis conseiller cela... mais, je ne puis pas non plus le déconseiller. Je n'en veux rien savoir. »

(1) Il est intéressé à titre d'héritier présomptif.

Notons encore qu'il invoque le secours de Dieu dans ses affaires. « Tu sais, écrit-il à son fils Thomas, que la maison n'a pas regagné ce qu'elle avait perdu par la mort de ton grand-père et je demande au Seigneur que notre maison ne recule point jusqu'au jour où je te la remettrai. »

Le christianisme du consul et son culte pour la raison sociale découlent tout naturellement de son tempérament. Il n'a plus l'égoïsme matériel et primitif de son père. Personnellement, il ne tient pas très fortement à la richesse. Les biens spirituels qu'il trouve dans la religion ont autant de valeur pour lui. S'il lutte et peine, c'est pour la *Maison* et non pour le plaisir égoïste de voir augmenter sa fortune et sa puissance. Chez lui, deux symboles, Christ et la raison sociale, tiennent la place de l'égoïsme que nous avons constaté chez le père.

Nous trouvons ce phénomène d'évolution des valeurs d'une façon encore plus accentuée chez son fils Thomas. Il n'agit, lui, que pour l'honneur du nom de sa famille.

Avec sa santé délicate, son amour des livres, sa tendance à la rêverie, à l'analyse de lui-même, le jeune Thomas n'est d'ailleurs guère fait pour les affaires. Les méditations, auxquelles il ne s'est déjà que trop livré dans sa jeunesse, l'ont rendu extrêmement sceptique. Il a la conviction que tout dans la vie n'est que vanité. S'il met sa volonté, son savoir, son enthousiasme et son élan au service de l'entreprise, c'est que la gloire de sa famille lui paraît encore la chose la moins vaine au monde. Il vénère l'histoire de la maison au point qu'il ne se résoudrait jamais à laisser s'anéantir l'œuvre de ses ancêtres.

Dans sa jeunesse, il lui reste tout de même un peu de cette énergie vitale, de cette soif de lutter et de vaincre qui caractérisent l'homme d'action. Le sentiment de sa responsabilité, la conscience d'être observé par le monde com-

mercial de Lübeck attisent cette flamme pour un certain temps. Le désir d'agir et de dominer s'éveille en lui.

Les premières années, il se montre tout à fait à la hauteur de sa tâche. On remarque à la bourse qu'un esprit plus génial dirige la maison Buddenbrook. Le crédit de cette dernière qui, sous le régime précédent n'était plus qu'une théorie, un luxe, est de nouveau mis à profit.

Thomas n'est d'ailleurs pas seul à la tête de l'entreprise. Conformément à la volonté de son père, il s'est associé avec l'ancien fondé de pouvoir, Friedrich Wilhelm Marcus. Avec son caractère endormi et son excessive prudence, ce dernier fait fonction de frein dans la marche des affaires.

Des deux compagnons, c'est cependant le plus jeune qui est le chef véritable, la « personnalité » de la maison. C'est lui qui donne les ordres aux employés, qui discute avec les capitaines de navires et avec les chefs des bureaux et des entrepôts.

Il passe d'ailleurs rarement plus d'une heure par jour au bureau. Il écrit deux ou trois lettres et télégrammes pressants, donne quelques indications, met en branle la roue des affaires et en laisse ensuite la surveillance à son associé. Il assiste à des assemblées, fréquente la bourse, fait des tournées d'inspection au port et dans les hangars.

Tout en riant de sa propre ambition, il éprouve une certaine satisfaction dans cette lutte quotidienne pour le succès. Il se met à l'aimer même, parce qu'elle lui permet de faire valoir sa personnalité. Il sait que son élégance, son tact et son aimable correction lui procurent maint bon coup de commerce. « Un homme d'affaires n'ose pas être un bureaucrate », dit-il. « Je crois qu'il n'y a guère moyen de gagner de l'argent en restant assis au pupitre, du moins cela ne me ferait pas plaisir. Le succès ne peut être prévu, cal-

culé... J'ai constamment besoin de dominer la marche des événements par ma volonté, mon talent, au moyen du regard et de la parole. »

Les coups de commerce que Thomas préfère sont ceux qui nécessitent de la diplomatie. Il aime aussi les affaires inattendues, saisies au vol. Au cours d'une promenade dominicale, par exemple, il entre dans un moulin. Le meunier se sent honoré de recevoir un homme du rang de Buddenbrook. Il est même quelque peu gêné et son visiteur profite de cet état d'esprit, pour conclure un contrat des plus avantageux.

L'ambition de Thomas ne se borne d'ailleurs pas aux succès commerciaux. Comme ses pères, il se mêle à la vie politique. Grâce à son intelligence, à sa distinction, il gagne rapidement une grande influence. Au bout de quelques années, il est élu sénateur.

Le fait qu'il appartient à une vieille famille augmente son prestige. On honore en lui les personnalités inoubliées de son père, de son grand-père, de son arrière grand-père. Il est l'héritier d'une réputation excellente et plus que séculaire.

Thomas Buddenbrook n'eût jamais tenté de lutter s'il n'avait trouvé son chemin aplani. Il n'en aurait eu ni le courage, ni la force. Probablement n'eût-il même ressenti aucune envie d'arriver à une position en vue.

Dès le début, cependant, les occupations de Thomas dépassent la mesure de ses forces. Désirant être à la hauteur de ses pères, il se surcharge de travail. Rapidement, son activité fiévreuse épuise ses nerfs; après quelques années, il sent qu'il a perdu la souplesse, l'énergie, l'élasticité de sa jeunesse. Malgré cela, il travaille sans cesse, comme s'il était mû par une force irrésistible. Quand le médecin lui conseille le repos, il répond : « Ah ! mon cher docteur, je n'en suis pas encore là. » Son imagination devient de plus en plus exubé-

rante. Dans son esprit, les plans se succèdent avec une telle rapidité qu'il n'arrive plus à les exécuter.

Le raffinement vestimentaire est une autre conséquence de sa nervosité. Plusieurs fois par jour, il fait sa toilette, il se douche, se parfume, change d'habit et cela le soulage du sentiment de misère physique qui l'étreint toujours plus. L'eau courante, puis le contact de la chemise neuve, le parfum de ses cheveux et de sa moustache lui donnent une impression bienfaisante de fraîcheur matinale, de vivacité, de force. La toilette lui fait l'effet d'un tonique.

Le même besoin de renouvellement complet le pousse à bâtir une maison d'un luxe extraordinaire. Mais les démarches nécessitées par cette construction lui demandent tout ce qui lui reste d'énergie créatrice. Après ce dernier effort, il est usé, exténué, anéanti. Le sentiment de sa faiblesse nerveuse lui fait croire que la chance l'abandonne. La suggestion qu'il exerçait sur son entourage lui semble avoir disparu. Il croit que le bonheur et le succès lui ont échappé à jamais. Tout ce qui l'entoure lui paraît se rebeller, se soustraire à son influence.

A tout prix, il veut garder son argent. Il s'accroche au moindre pfennig, réduit son train de vie, licencie son cocher, ordonne des repas très simples. Seules les dépenses nécessaires à la « sauvegarde des dehors » sont encore maintenues. Il ne se hasarde plus à de grandes affaires à cause des risques qu'elles comportent. Le capital reste inutilisé, improductif. C'est de la richesse morte, désormais.

Examinons Hanno, le fils de Thomas. Dès sa naissance, on ne cesse de disputer cet enfant à la mort. La vitalité, l'énergie que nous avons vu baisser chez les Buddenbrook au cours des générations sont presque absentes de son pauvre corps.

Thomas se fait cependant des illusions au sujet de son enfant. Nous le voyons se consoler de sa propre déchéance en se représentant son garçon travaillant, disposant, donnant des ordres, vivant pleinement à cette place où lui-même ne fait plus que végéter péniblement. Ce rêve d'un père nous montre combien est fort au cœur de l'homme le désir de se prolonger en quelque sorte dans ses enfants.

L'espoir que son œuvre lui survivra, qu'elle sera gardée, embellie, agrandie par ses successeurs doit être classé parmi les tendances innées de l'être humain.

Le roman «Buddenbrooks» dénote le scepticisme de Mann quant au génie artistique et intellectuel. A mesure que leur énergie vitale diminue, les Buddenbrook prennent un plus grand intérêt aux choses de l'esprit. Leur croissante sensibilité éveille en eux des idées et des sentiments nouveaux : le mysticisme dans la seconde génération, le goût pour la poésie et le rêve chez Thomas, l'observation continue de soi-même chez Christian. Et, enfin, Hanno qui représente la dernière étape de la décadence est nul quand il s'agit de lutter, de se défendre, de faire valoir son droit, de montrer sa volonté, mais en revanche, il possède un talent génial pour la musique.

Dans son enfance, déjà, il compose. Mann nous le décrit au piano, entièrement plongé dans sa musique. La richesse de ses sensations lui en procure les motifs. Etant faible, les aspirations de son âme, qui chez les hommes d'action s'extériorisent par des actes énergiques, se condensent entièrement dans sa composition. Son jeu exprime tour à tour la passion, l'effort, la victoire, puis l'abattement. Quand Hanno quitte son instrument, il est exténué.

Mann nous rappelle alors son grand-père qui jouait en son temps de petites mélodies sentimentales sur sa flûte. C'était une musique simple comme son intellect, un passe-

temps, un jeu ne lui demandant aucune peine. Chez lui, l'effort ne commençait qu'avec l'action.

Un être tel que Hanno ne peut pas aimer cette forme saine et robuste de la vie qu'est l'activité commerciale. Il n'affectionnera et ne connaîtra que son art.

Christian, le frère de Thomas, est un névropathe. Quand il revient d'Amérique, où il a mené une vie dissipée, son frère lui propose d'entrer dans l'entreprise. Au moment de la conclusion du contrat, nous apercevons chez lui un manque d'intérêt pour ses propres affaires qui est nettement morbide. Il signe le contrat que lui soumet son frère, sans s'inquiéter de son contenu, impatient de se rendre le plus vite possible au club.

Sa capacité commerciale est nulle. Il ne peut s'adonner à un travail suivi. Après quelques jours, il est plus souvent au club qu'au bureau. Grâce à ses qualités d'amuseur, il y est très prisé. Mais quand il s'agit d'affaires sérieuses, quand on discute entre hommes, il n'est plus écouté. Personne n'admet que ce pantin puisse avoir une opinion d'une valeur quelconque.

Christian manque également de tenue. Il est client régulier des music-halls de troisième rang et pire; il se promène en plein jour avec des courtisanes; en un mot, il prouve qu'il a perdu tout sentiment de l'honneur.

C'est un être incapable de défendre sa propre vie. Un pareil dégénéré ne peut exister que s'il est protégé par un fort ou s'il est riche. Effectivement, tout ce que Christian entreprend finit mal et Thomas doit sans cesse payer les pots cassés pour lui.

Livré à lui-même, après la mort de son frère, il se fait rouler de la façon la plus ridicule. Une de ses anciennes maîtresses lui fait accroire qu'il est le père du dernier de ses trois bâtards et fait tant et si bien que Christian la prend

pour femme. Une fois qu'elle a en mains les avantages du nom et de la fortune de Buddenbrook, elle le fait enfermer dans une maison d'aliénés. Quoiqu'il soit un peu maniaque, il n'y a cependant aucune raison pour l'interner. Mais le médecin qui le déclare fou est de connivence avec la femme. Christian succombe donc devant les intérêts et les appétits les plus vulgaires.

Avec Christian, nous avons fini de passer en revue la série décadente des Buddenbrook.

Thomas Mann esquisse dans son roman d'autres commerçants encore.

Il y a d'abord Grünlich, le premier mari de Tony. C'est, comme nous l'avons vu, un être égoïste, faux, hypocrite. Malgré cela, il est toujours roulé par des partenaires plus rusés ou plus énergiques. « Vous n'avez pas de scrupules », lui dit son banquier, « mais cela ne vous a rien rapporté. Vous avez jeté toute votre honnêteté par dessus bord sans retirer le plus petit profit. Vous avez une conscience de chien et vous n'êtes qu'un malchanceux, un misérable sot. Il y a des hommes de ce genre, ils sont hautement ridicules. »

Grünlich est très dépendant des gens forts et volontaires; il en devient rapidement l'esclave. Pour eux, il commettra les pires tromperies à l'égard de ceux qu'il se sent en mesure de rouler. C'est ainsi qu'il devient un instrument aux mains du cynique banquier Kesselmeier.

Ce dernier s'aperçoit un jour que Grünlich est en-dessous de ses affaires. Pour sauver les prêts qu'il lui a accordés, il l'engage à épouser Tony. Grünlich obéit et pour exécuter ce dessein, recourt à tous les moyens; il fait des faux en écritures, se livre à des scènes dramatiques au cours desquelles il professe des sentiments sublimes. Il jure, se jette aux pieds de la pauvre Tony toute désespérée et menace de se suicider. Pour plaire au consul, il fait montre de

sentiments religieux. Nous avons vu qu'il obtient Tony et la dot qui le remet à flot, mais qu'il est bientôt de nouveau acculé à la banqueroute.

Pendant les délibérations au cours desquelles Kessel-meyer et son client cherchent à obtenir du consul le versement de nouveaux fonds, la singulière suggestion qu'exerce le banquier sur Grünlich apparaît clairement. Il n'est jamais du côté de son beau-père, qui réellement lui veut du bien et dont il pourrait peut-être encore obtenir un soutien, mais bien de celui de Kesselmeyer, qui l'exploite et le rudoie. Il n'élève aucune protestation contre son usurier, mais, quand il s'aperçoit qu'il n'obtiendra rien du consul, il s'écrie en s'adressant à Tony : « Ah ! très bien ! Va donc ! Crois-tu que je te regretterai, espèce d'oie. Ah non ! Vous vous trompez, ma chère. Je ne t'ai épousée que pour ton argent. Mais comme il n'y en avait pas assez, tu n'as qu'à retourner à la maison. Tu me dégoûtes. »

Le roman nous présente en outre le directeur d'une société d'assurance, Weinschenk, le gendre de Tony. C'est un homme rude et sain, mais malhonnête. Il finit par être condamné pour des malversations malgré l'excellente plaidoirie d'un avocat berlinois connu pour avoir fait acquitter une série de coquins.

Citons également Permaneder, le second mari de Tony. C'est un brasseur munichois, excellent garçon, mais qui aime par trop la tranquillité et la commodité. Il préfère le « Stammtisch » de la brasserie au pupitre du bureau. Dépourvu de toute ambition, il se retire des affaires tôt après son mariage. Il loue une partie de sa maison d'habitation et ne garde qu'un étage pour lui. La pauvre Tony espérait tout autre chose. Elle croyait que le fait d'avoir une Buddenbrook pour femme aiguillonnerait son nouveau mari et le pousserait à gagner de l'argent. Elle est profondément déçue.

Un jour, même, elle découvre Permaneder ivre dans l'escalier, en train d'embrasser la servante. Excédée, elle demande le divorce et Permaneder le lui accorde de bon cœur.

Au cours de tout le roman, Mann a opposé aux Buddenbrook leurs principaux concurrents, les Hagenström. Ce sont des gens froids, sans sentimentalité, énergiques, actifs. Ils sont libéraux, amis du progrès et larges d'esprit. Ils mangent bien et beaucoup. Leur force brutale fait contraste avec la faiblesse des Buddenbrook. Tony dit d'eux : « On connaît leur manière de mener les affaires. Avec les coudes, tu sais... Ce ne sont pas des gens coulants et distingués. Notre grand-père disait de Henri Hagenström : Il ferait véler un bœuf. »

La concurrence entre ces deux familles apparaît partout, à l'école entre les enfants, dans la société, dans la vie publique.

Un des personnages les plus curieux du roman est un certain courtier Gosch. Il est vieux, malade, tremblant et bossu. Dans ce corps difforme habite la fausseté même. On s'en rend compte lorsqu'il achète l'ancienne maison de Thomas. Il l'a vendue d'avance au consul Hagenström et, malgré cela, il dit qu'il craint de l'acheter et de l'avoir ensuite sur les bras, lui pauvre homme déjà au bord de la tombe. Il parle de la terre qui bientôt sera jetée lourdement sur les planches de son cercueil. Par cette comédie, il éveille la pitié de Thomas et obtient les conditions les plus avantageuses.

Gosch est un être analogue, par certains côtés, à Grünlich. Comme ce dernier, il se fait l'instrument d'hommes forts pour rouler des faibles. C'est ainsi qu'il est ami des Buddenbrook tant que ces derniers ont de la poigne. Le jour où il sent chez eux la faiblesse, il les trahit pour servir Hagenström.

Conclusion

La vie commerciale, dans « Buddenbrooks », est une lutte où les individus sains cherchent à obtenir le plus de richesse et le plus de puissance possible. C'est une forme évoluée de l'antagonisme de tous contre tous, où l'intelligence, la ruse, le charme personnel et la volonté ont remplacé la force des poings et les armes. Sous l'égide de la loi, cette lutte n'est pas meurtrière. Ce n'est pas à l'existence de l'individu qu'on en veut, mais à sa richesse et à sa puissance. Des alliances offensives et défensives sont conclues ouvertement ou tacitement. Des constellations d'individus se forment autour de puissantes personnalités et la lutte a lieu le plus souvent entre groupements. Parmi ces derniers, on distingue dans différents ordres de grandeur : la famille, le cercle des amis, le parti politique, la ville et enfin le pays.

Mann voit dans les affaires une des branches de l'activité humaine où les forces égoïstes, relativement débridées, se choquent le plus brutalement. C'est une mêlée dans laquelle l'homme capable, fort et volontaire, peut atteindre une grande puissance, tandis que le faible est englouti fatalement.

CHAPITRE X

«Klaus Hinrich Baas», de Gustave Frenssen (1908)

Gustave Frenssen aime à conter des carrières de jeunes gens qui s'élèvent d'une situation modeste à un rang social élevé et qui, en même temps, par la voie des luttes et des hésitations, arrivent à la sérénité morale. Avec son roman « *Jörn Uhl* », dans lequel il décrit un jeune paysan qui devient ingénieur, Frenssen a eu un très grand succès.

On accueille avec moins de ferveur le roman commercial « Klaus Hinrich Baas ».

Frenssen, excellent connaisseur de l'âme humaine, n'est pas considéré comme un très grand artiste. Cependant « Klaus Hinrich Baas » mérite une place en vue dans notre étude. D'abord, il est, avec « Doit et Avoir » de Freytag, le seul roman allemand de réelle valeur qui ait pour objet essentiel la carrière d'un commerçant capable. Il nous intéresse également, parce qu'il est très riche en observations psychologiques.

Klaus Hinrich Baas est le fils d'un pauvre ouvrier de Hambourg, qui s'élève, grâce à son travail acharné, à une haute situation dans les affaires.

Ce n'est pas un commerçant de génie, un homme d'af-

faibles né. C'est un homme du peuple, possédant des aptitudes moyennes, mais il est doué d'une forte énergie vitale. Il doit longuement apprendre son métier de négociant. Nous verrons que cet apprentissage ne consiste pas seulement dans l'emmagasinage d'un certain nombre de connaissances comptables et autres, mais surtout dans une formation typique du caractère et de l'intelligence.

Nombre d'anecdotes pittoresques donnent d'ailleurs beaucoup de couleur au roman. L'auteur parle du peuple hambourgeois, des gens de mer, de la vie militaire et coloniale. Dans la diversité des images et des scènes qu'il nous offre, une idée directrice domine : la vie est une lutte. Frenssen nous montre partout des vainqueurs et des vaincus et, dans tous les milieux, il distingue des forts et des faibles.

L'objet essentiel du roman est en somme l'ascension d'un fort. Les premiers chapitres du roman nous montrent la vie campagnarde de la famille de Klaus, dans un village du Holstein. Son père est un pauvre journalier qui loue ses bras aux paysans du village. Bientôt, cependant, il quitte le pays natal avec tous les siens, pour aller à Hambourg, où les salaires sont plus élevés.

L'arrivée de ces campagnards dans cette grande cité est un épisode typique du grand exode qui amène chaque année des milliers de jeunes forces aux villes tentaculaires modernes et en particulier au commerce et à l'industrie.

La vie des Baas à Hambourg est loin d'être facile. La maison sale, la population débraillée du quartier, le trafic, le bruit, la poussière, la fièvre de la grande ville abattent un moment leur moral. Ils se ressaisissent cependant. La mère surtout travaille avec une énergie farouche. Mais bientôt le malheur s'abat sur la famille. Une fille meurt de la

méningite et, peu après, le père succombe des suites d'un accident.

Le malheur est plus terrible dans la grande ville qu'à la campagne. La mère Baas et Klaus, isolés avec des enfants en bas âge dans l'immense Hambourg, voient devant eux un avenir des plus sombres. Mais la volonté de fer de la mère Baas triomphe encore dans cette épreuve. Elle travaille jour et nuit comme tailleuse et réussit à nourrir, sans faire de dettes, toutes les petites bouches qui l'entourent.

Klaus, qui vient d'avoir quinze ans, travaille successivement comme aide-palefrenier, nettoyeur de pinceaux chez une artiste-peintre et comme déchargeur auxiliaire au port. Il est donc mêlé de bonne heure à l'âpre lutte pour l'existence et son caractère subit d'emblée une forte trempe.

Quand les frais de médecin et d'enterrement sont payés, Klaus quitte ses occupations de manoeuvre pour apprendre une profession. Il va demander conseil à l'artiste pour laquelle il avait nettoyé des pinceaux, Laura Morgenstern.

« Quelle serait ta profession préférée », lui demande cette dernière.

« Ce que j'aimerais le mieux, c'est faire le tour du monde », répond naïvement Klaus, « et aller d'abord en Afrique, mais je n'ose pas à cause de maman. »

« Et que penses-tu y faire, demande Laura, prêcher le christianisme ? Non ! Ecrire un livre sur tes voyages ? Non plus. Mais, au nom du ciel dis ce que tu veux... Aller te promener ? »

« Voir ce qui se passe par là-bas, y entreprendre quelque chose et commander. »

« Tu aurais pu dire cela tout de suite, lui dit Laura; tu veux devenir commerçant. »

« Oui, répond Klaus, c'est ce que j'ai toujours voulu. »

Par l'entremise de l'artiste, Klaus entre comme apprenti dans la maison de commerce de P. C. Timborn.

L'auteur a rendu avec humour la façon dont ce petit paysan, qui n'a jamais eu d'autre société que celle d'humbles travailleurs manuels, se conduit et se développe dans ce nouveau milieu.

Voici comment se passe le premier jour au bureau. Le matin, la mère Baas, qui avait l'habitude de faire la toilette même de ses plus grands enfants, attaque Klaus avec une énergie extraordinaire. Elle le savonne, le frotte, le brosse, comme jamais encore elle n'avait fait pour aucun de ses enfants. Elle en prend congé en lui faisant de sévères recommandations et en le menaçant du gibet et de la roue.

Tout rouge à cause de l'énergique lessive, il se dirige vers le comptoir de P. C. Timborn. Quand il pénètre par la porte vitrée, quelques-uns des employés se trouvent déjà au comptoir et le regardent avec curiosité. D'une chambre voisine sort un petit homme d'âge moyen, en jaquette. Klaus qui avait vu à plusieurs reprises des gens se présenter et se saluer, fait gauchement une révérence en prononçant lentement et clairement son nom : Klaus Hinrich Baas. Un jeune employé, long, mince, roux, appuyé commodément au montant de la porte, dit alors : « Une raison de commerce complète, quoi ! » Un autre employé, distingué, blond, lui jette un regard distant et fier. Tout le monde sourit. Klaus devient encore plus rouge que ne l'avait rendu le savon, et, perplexe, cherche une chaise pour s'asseoir. Le monsieur en jaquette lui montre sa place et lui donne du travail.

Tout le matin, Klaus reste assis dans une félicité anxieuse, et solennelle, classant des titres jetés pêle mêle devant lui. C'est à peine si, dans sa position courbée, il harsarde un coup d'œil à gauche ou à droite. Que ces gens ont

de longs bras et de longues jambes, se dit-il. Quels pantalons distingués ! Qu'ils sont calmes et sûrs dans leurs allées et venues ! De temps en temps l'un ou l'autre pose une question ou bien quelqu'un vient d'un autre local et donne des renseignements. Klaus ne comprend ni la question ni la réponse. Parfois il entend derrière lui, dans une autre chambre, la voix infiniment tranquille et claire du patron ; tous les employés tendent alors l'oreille, puis l'un d'eux se lève rapidement, cherche la chose désirée par le chef et la lui apporte.

Le second jour, en l'absence du patron, les choses prennent une autre tournure. Les employés commencent à « faire marcher » Klaus. L'un d'eux lui donne une lettre à copier et à enregistrer ; un autre lui fait inscrire une quantité d'ordres dans un livre ; un troisième enfin exige qu'il lui cherche un article donné dans une collection d'échantillons.

Après quelques jours, Klaus reçoit la petite caisse.

Plus tard encore, on le charge d'introduire les visiteurs. Il en perd presque la tête. Sa lourdeur paysanne, son ignorance du monde commercial, sa méfiance à l'égard de tout le monde et de lui-même lui font commettre mainte bétise. Il lui arrive de se tromper d'enveloppe en mettant des annexes dans les lettres, de confondre les raisons sociales et il en résulte du désordre, des recherches et des énervements.

Un jour, Klaus introduit dans la chambre du patron un visiteur qui n'a voulu lui dire ni son nom ni l'objet de sa visite mais qui lui en a imposé par ses manières et sa sûreté. Il apprend ensuite que ce n'était qu'un vulgaire mendiant. Une autre fois, il repousse une jeune fille qui veut aller directement dans la chambre du patron et il exige énergiquement qu'elle lui dise ce qu'elle veut. A ce moment, cependant, la voix du chef de la maison se fait entendre de-

puis le bureau : « Est-ce toi, mon enfant », dit-il. La jeune fille, alors, passe devant Klaus Baas en souriant.

Après de pareilles bêtises, il se tient pour incapable et se considère lui-même comme un être curieux. Pâle de découragement, il écoute son voisin se moquer de lui. « Ce que vous avez de mieux à faire, Baas », lui dit ce dernier, « c'est de vous faire passer pour mort. » (1).

Comme on ne le chasse pas malgré ses erreurs et qu'on n'attend rien d'autre, en somme, d'un jeune apprenti, il se rassure et se tranquillise. Il apprend à connaître la

(1) Gabriel Tarde a étudié, dans son livre sur « Les Lois de l'imitation », le sentiment de gêne éprouvé par les individus qui pénètrent dans un milieu social nouveau pour eux. Voici un passage dans lequel Tarde parle du même phénomène que celui que nous constatons chez Klaus Baas au cours des premiers jours qu'il passe au comptoir de P. C. Timborn :

« Dans cet état singulier d'attention exclusive et forte, d'imagination forte et passive, ces êtres stupéfiés et enfiévrés subissent invinciblement le charme magique de leur nouveau milieu; ils croient tout ce qu'ils voient faire ».

Tarde voit dans ce phénomène quelque chose d'analogue au somnambulisme, par lequel il essaye d'ailleurs d'expliquer d'une façon générale tous les phénomènes d'imitation. Il note, par ailleurs, l'influence des individus prestigieux dans le phénomène de l'imitation. Nous avons nous-mêmes constaté et nous constaterons encore cette influence. Cependant, Gabriel Tarde nous paraît faire erreur quand il attribue d'une façon générale à la suggestion la tendance à l'imitation des individus prestigieux et qu'il voit dans le trouble de celui qui pénètre dans un milieu social nouveau un phénomène semblable à la catalepsie. Les choses deviennent beaucoup plus claires quand on fait intervenir la conscience de la valeur de soi-même.

Klaus imite les employés parce qu'il les juge supérieurs à lui-même et parce qu'il croit gagner en valeur en faisant comme eux. Le gêne qu'il éprouve les premiers temps au bureau provient tout simplement de la crainte que ses bêtises ne le rendent ridicule.

maison dans laquelle il travaille, puis il se met à l'aimer; les succès de l'entreprise le remplissent de joie et ses pertes le poursuivent jusque dans le rêve.

Frenssen voue également quelques pages à la description de la maison Timborn. Il dépeint d'abord la grande activité qui règne au magasin, avant le départ d'un bateau ou quand les agents des fabriques de l'intérieur du pays viennent soumettre leurs échantillons.

Ensuite, il nous parle des services de la comptabilité et de la caisse. Le fondé de pouvoir est assis en face de Klaus. Il est constamment penché sur les chiffres qu'il couve comme une poule ses poussins, avec un soin toujours pareil. Des polices d'assurance, des factures, des effets de change sont étalés devant lui.

Klaus Baas est le manœuvre du fondé de pouvoir. Sans compréhension, aussi bien qu'il peut, il exécute les ordres qu'on lui donne.

A sa gauche travaille un jeune homme élancé et svelte, aux cheveux blonds, Karl Eschen. Il est appliqué, laconique et sérieux. Souvent il reste debout des heures entières, dans une position distinguée, devant un énorme livre dans lequel il inscrit des chiffres avec une tranquillité et un soin infinis, comme s'il les gravait dans de l'acier. Quand on lui demande quelque chose, il répond clairement et nettement; puis il se penche de nouveau sur ses chiffres. Klaus Baas le regarde toujours avec respect, car Eschen lui semble personifier la capacité commerciale.

Un autre employé, Henri Peters, est un amateur, un demi-homme. Il ne cesse de raconter ses aventures sentimentales. Il montre les volumes de poésies de Goethe, de Heine ou de Hebbel qu'il donne à ses amies pour les introduire, dit-il, dans la poésie et dans l'amour. Dans son tiroir,

il conserve une quantité de pochettes de toutes couleurs qu'il expose de temps à autre. A tout moment, il exprime sa nostalgie du cimetière de son village natal où il allait autrefois rêver sur la tombe d'un poète.

Klaus écoute le verbiage romantique de Peters avec un étonnement toujours renouvelé. Karl Eschen, lui, ne l'entend pas. Le fondé de pouvoir secoue la tête. Le quatrième à la table dit simplement à Peters : « Vous êtes fou. »

L'un des employés se distingue par le fait qu'il travaille à contre-cœur au bureau. Il ne peut supporter d'être enfermé dans une chambre. Un jour, rendu particulièrement impatient par un temps merveilleux, un soleil radieux, il envoie au diable le comptoir, la bourse, le commerce, tout Hambourg. N'y tenant plus, il court chez le chef lui donner son congé.

Pendant une année environ, Klaus travaille dans un esprit de crainte et de retenue timide. Puis, lentement, il se dégourdit. Un événement surtout marque un changement dans son état d'âme. Un jour, le fondé de pouvoir, surmené et de très mauvaise humeur, le gronde injustement. Klaus, excédé, lui réplique vivement. A la sortie, Karl Eschen s'approche de lui et, pour la première fois, il lui adresse amicalement la parole : « Il ne faut pas en vouloir tant au fondé de pouvoir, lui dit-il. Ce n'est pas facile d'être jour après jour sur des chiffres. Voyez-vous, notre collègue qui nous a quittés avait bien raison de dire que nous devrions vivre sous la pluie et le soleil, dans les courses et la pêche, dans la chasse et la lutte. Il y a un moment où les nerfs enchaînés se révoltent et où la colère professionnelle éclate. » Eschen lui dit encore que le fondé de pouvoir sait fort bien qu'il est un jeune homme appliqué, et il l'assure qu'il arrivera bien un jour lui, Klaus, à être un commerçant capable.

Le fait qu'Eschen lui ait parlé de la sorte cause la plus grande joie à notre héros et lui donne de la confiance en lui-même.

A cette époque, d'ailleurs, il se développe rapidement, physiquement et moralement. Il commence à se soigner, met de belles cravattes, repasse ses pantalons. Ses épaules deviennent plus larges et son visage prend des traits énergiques.

Les impulsions érotiques s'éveillent dans sa saine nature. Il aime à regarder les filles qu'il voit dans la rue; il juge leurs formes d'un œil critique et le désir lui monte parfois par bouffées à la tête. Il connaît aussi le « *vague à l'âme* » propre aux adolescents.

Un jour, il écrit à une amie d'enfance pour lui raconter ses progrès. Il lui dit qu'il est dans un bureau maintenant et qu'il aimerait bien avoir de ses nouvelles. Elle lui répond gentiment et, dès lors, ils continuent à s'écrire. Depuis qu'il a cette petite amie, Klaus est devenu plus tranquille et sa tête est de nouveau tout à son travail.

Klaus passe successivement dans les divers services de la maison. Il apprend à connaître les différentes qualités de marchandises et les goûts de la clientèle. Il profite des loisirs du soir pour s'instruire dans le droit commercial et les langues.

Après le départ d'Eschen, il devient comptable à sa place. Cette situation le remplit de fierté. « Mais », nous dit Frenssen, « il était plus fier qu'il n'en avait le droit. Il croyait à tort être une personnalité. Il marchait bien comme on le conduisait, ne franchissant pas les barrières que l'éducation et la société avaient posées sur son chemin. Mais, était-ce méritoire que cela ? L'homme ne doit-il pas tracer son chemin lui-même, fixer les lignes de sa conduite de son

propre chef ? La plupart des gens n'y arrivent jamais. Klaus Baas, lui-même, en était encore très éloigné. »

Ce dernier passage traduit bien les idées de Frenssen sur la formation de la personnalité du commerçant. Nous verrons, en effet, que l'évolution de Klaus Baas se fait dans le sens d'une libération de toutes les prescriptions morales de la religion, de l'école et de la société. Le seul mobile moral qui lui reste pour finir sera sa bonne volonté.

Sa formation au point de vue commercial est analogue à sa formation morale. Elle consiste dans le passage du travail appris, impersonnel, routinier, à la création personnelle, à l'organisation, à l'initiative. Voici ce que nous dit l'auteur à ce sujet : « Une fois son apprentissage terminé, Klaus se rend compte que les travaux du bureau sont en somme d'un ordre secondaire. L'activité du vrai commerçant est autre. Elle consiste à connaître les besoins de la société, en particulier ceux qui sont encore obscurs mais qui vont se répandre. La profession du négociant consiste ensuite à satisfaire ces besoins intelligemment et rapidement. »

Karl Eschen, l'ancien comptable de la maison Timborn, appartient à une vieille et riche famille de négociants hambourgeois. Des affaires l'appellent aux Indes et il a besoin d'un collaborateur. Il se souvient alors de son ancien collègue Baas et lui propose de l'accompagner.

Klaus est invité à se présenter à la famille Eschen. Le frère de Karl veut s'assurer de sa discrétion. Pour l'éprouver, il se met à le questionner sur la maison Timborn où Klaus avait été comptable. Mais, grâce à sa ruse de paysan, ce dernier se rend compte de ce que veut Arthur Eschen et ne dit rien du tout. Frenssen ajoute ces mots significatifs à la description de cette entrevue : « Conscient de sa victoire,

Klaus dut faire un effort pour ne pas montrer sa joie. » Cette scène nous montre l'importance du tact et du sens psychologique à certains moments d'une carrière commerciale.

Il y a dans l'épisode de la visite de Klaus à la famille Eschen un autre fait intéressant au point de vue psychologique. Klaus pénètre pour la première fois dans une famille de la haute bourgeoisie. Il sent une sorte de nostalgie au contact de cet intérieur qui annonce une vie plus ample et plus noble que celle qu'il a connue jusqu'à présent. Classons cette nostalgie parmi les mobiles qui le poussent à l'action.

Klaus Baas et Karl Eschen s'embarquent pour les Indes. La description du voyage nous montre la variété, la richesse, le pittoresque des scènes qui s'offrent aux commerçants qui trafiquent avec les pays tropicaux, ce qui constitue un des beaux côtés et l'un des attraits les plus puissants de leur profession.

Klaus et son ami vont d'abord à Singapour où ils resteront pendant une année au service d'une maison amie. Frenssen nous décrit la vie des jeunes commerçants anglais et hollandais de là-bas. Pour Klaus cette société est nouvelle. Il s'efforce de s'adapter à son ton et à ses moeurs. Il goûte surtout les causeries du soir. La conversation de ces jeunes commerçants riches, sur les sports, les chevaux, la voile lui plaît infiniment. Il ne parle pas beaucoup, mais écoute avec une grande curiosité et apprend tous les soirs quelque chose de nouveau.

Frenssen nous décrit aussi la vie du cœur de ces jeunes expatriés, leur nostalgie du pays. Il nous montre les ravages des maladies tropicales dans leurs rangs.

Klaus est heureux d'avoir Karl Eschen à côté de lui. Ce dernier lui donne mille bons conseils, s'efforce d'effacer en lui les traces de son origine populaire et le reprend amicalement quand il commet un impair.

Après avoir travaillé pendant une année à Singapour, les deux jeunes gens vont dans l'intérieur de l'Inde, pour organiser l'exploitation d'une mine appartenant à la famille Eschen. Mais, le jour même de leur arrivée à la mine, Karl Eschen est terrassé par un accès de dysenterie. Il est incapable de prendre aucune mesure. Il se couche, épuisé, sur un lit de fortune pour ne plus s'en relever. Il se rend compte qu'il s'en va et écrit une procuration pour Klaus. Il souffre quelques jours, puis meurt en disant ces mots qui montrent son attachement à la maison familiale : « Demain, je devais commencer à travailler pour notre maison et je dois mourir aujourd'hui. Mon frère n'est pas un incapable, mais il est faible envers sa femme... Vous arriverez à quelque chose Baas... Voyez quelques fois comment va ma mère. La pensée qu'elle pourrait tomber dans la misère m'épouvante. » Pendant l'agonie, Klaus est assis à côté de Karl; plusieurs fois, le mourant appelle sa mère, sa respiration devient pénible, puis s'arrête.

Aidé de deux Chinois, Klaus enterre la dépouille mortelle de son compagnon. Il avise les parents de ce qui est arrivé, puis il écrit une longue lettre au frère de Karl Eschen au sujet des mesures à prendre concernant la mine. Ce travail le calme. Après avoir fini, il regarde la tombe et amèrement il dit : « Voilà la vie. En quelques heures, la force, le travail, l'ambition, les espérances sont anéanties. Et c'est cela que Dieu! Ah! Dieu! Quel Dieu? Il faut s'en tenir au présent et voir ce que l'on peut en faire. »

Cet épisode nous montre un côté tragique de la vie des commerçants. Nombre de fils de négociants des ports européens s'en sont allés jeunes et pleins d'espoir et ne sont plus revenus.

Klaus Baas reste encore un certain temps à l'intérieur de l'Inde, puis il retourne à Hambourg.

A son retour, il sent à l'attitude froide d'Arthur Eschen qu'il n'est pas désiré dans la maison de son ami. Il renonce à y prendre un emploi et se trouve ainsi sans position. Quelle désillusion pour lui ! Il était parti aux Indes le coeur gonflé d'espoir, certain de son succès, croyant à un brillant avenir commercial !

Découragé, il quitte Hambourg et va passer quelques jours dans son pays natal.

Il y fait la connaissance d'une jeune fille douce, tranquille et timide, Martje Ruhland. Rempli de la nostalgie d'un foyer et d'une compagne, il la demande en mariage. Elle hésite beaucoup, car elle aimerait rester auprès de sa mère. Mais Klaus insiste et, pour finir, Martje se déclare d'accord.

Tout de suite, nous voyons qu'il a commis une erreur. Cette femme n'est pas du tout la compagne qu'il lui faut. Il est un homme énergique, entreprenant, aux vues larges, plein de volonté et de ténacité ; elle, au contraire, une petite femme fluette, craintive, sans énergie et sans tempérament. Martje Ruhland est incapable de comprendre l'ambition de Klaus, elle critique ses plans et le retient dans ses entreprises.

Son manque d'énergie vitale se montre également par l'absence de tendances sexuelles et par sa peur de la maternité. Toute manifestation vitale un peu forte, soit dans la vie des affaires, soit dans la vie privée, lui apparaît comme un péché.

Klaus qui, après son retour des Indes, désirait avant tout un foyer et une douce épouse, ne s'inquiète pas de cela, au début. Il encourage de son mieux sa petite femme et se moque gentiment de ses éternelles craintes.

Pour commencer, il travaille dans l'entreprise de son beau-père. Mais ce dernier ne peut le suivre dans ses plans de réforme et d'agrandissement et bientôt ils se séparent.

Baas devient directeur de la succursale d'une banque de Hambourg. A cet événement, toute la parenté crie casse-cou. La belle-mère, la belle-sœur, tout le monde prédit une débâcle. Martje également ne se lasse d'exprimer son anxiété et accable son mari de reproches.

Alors, Klaus commence à réfléchir à sa situation. Il se rend compte maintenant des conséquences de son mariage avec Martje Ruhland. Quand il prit la décision de l'épouser, il était sous l'impression de ses échecs aux Indes et dans la maison Eschen. Il doutait de lui-même et se disait qu'il n'arriverait tout de même à rien avec ses modestes moyens financiers. Aussi son mariage avec Martje Ruhland avait été en quelque sorte un acte de résignation. Klaus avait cru pouvoir se contenter de la modeste vie qui s'offrait à lui. Au début, il ne lui avait pas déplu de passer une après-midi à causer avec les Ruhland, en buvant une tasse de café. Il s'était également mis à jouer aux quilles avec les amis de son beau-père. Mais au bout d'un certain temps, son énergique nature redemanda ses droits. La parenté de sa femme et les membres du club du jeu de quilles commencèrent à l'ennuyer singulièrement et, pour finir, lui devinrent insupportables. Dès lors, il les évita le plus possible.

Martje, cependant, continue toujours à fréquenter sa famille. Depuis qu'elle a un enfant, elle est plus souvent chez sa mère qu'à la maison. Il arrive très souvent que Klaus trouve le logis vide en rentrant. Ceci surtout lui déplait. Il espérait éduquer Martje, en faire une femme énergique et il lui semble que le contact permanent de son épouse avec sa famille rend tous ses efforts inutiles. Un jour, il la prie de moins fréquenter la société de sa mère et de sa sœur. Il lui demande surtout d'éviter cette dernière, qui montre des symptômes de folie. Martje lui répond alors par sa phrase habituelle: « Mais tu m'inquiètes, Klaus. Chaque jour, tu

m'angoisses, même quand tu ne parles pas. Tes yeux seuls me font peur. Mon Dieu! jusqu'à maintenant, tout est bien allé! »

Au bout d'un certain temps, la sœur de Martje devient effectivement folle. Les parents sont épouvantés et n'osent plus approcher la pauvre malade, pourtant douce comme un agneau. Klaus la mène à Schleswig, dans un asile d'aliénés. Durant le voyage, il réfléchit encore à sa situation. Il pense à ses deux beaux-frères qui s'essayaient un peu dans le commerce, mais ne réussissent en rien et dépensent une masse d'argent. « Une famille véreuse, décadente. » Cette idée le traverse comme un frisson. « Décadent! Cela donc, c'était décadent!... Et sa femme à lui était de cette famille et son propre enfant avait la même nature que Martje! »

A son retour de Schleswig, Klaus est accueilli froidement par sa femme. Elle lui dit d'un ton de reproche : « Tante Hanna et Madame Biedermann ont dit que c'est toi qui es la cause de la maladie de Flora, et maman le croit aussi.... tu nous rendras encore tous fous. »

« Moi? » lui répond Klaus Baas en se frappant la poitrine d'étonnement. « Oui, toi, avec ton manque de tranquillité, tes plans et ta volonté, tu l'as rendue folle. »

A ces mots, Klaus n'y tient plus. Il crie tout ce qu'il a sur le cœur : « Vous mettez la faute sur les autres, tandis que vous êtes des gens pitoyables et incapables, ton père ne peut se lever matin, ta mère n'ose pas voir de malades, tes frères ne peuvent pas se nourrir eux-mêmes, il t'est impossible de vivre sans ta maison paternelle, la petite ne sait pas manger sa soupe. Chacun de vous a une lacune. »

Martje, à ces mots, sanglote éperdument. Son mari en est ému et la console.

Après cette explication, ils essayent encore de vivre ensemble, mais décidément, cela est impossible. Klaus aimerait

que son épouse partageât ses grandes pensées et toujours il retrouve cette petite femme avec ses mesquineries et ses scrupules. Quand il lui fait part avec fierté d'un succès commercial, elle lui répond: « Nous avons toujours pu vivre, Klaus, et je me demande si c'est bien. »

Il est évident que deux êtres de nature aussi différente ne peuvent pas vivre côte à côte. Ils essayent bien de se faire des concessions mutuelles, mais elles leur paraissent à tous deux contraires à la « saine raison ».

Pour finir, ils divorcent, et cela est heureux pour les deux parties.

Klaus Hinrich Baas pourra de nouveau se vouer aux affaires, travailler, vivre sa vie.

Frenssen dit cependant que son héros n'est pas vraiment « libre ». Il n'a jamais connu l'amour d'une femme belle, robuste et saine. Mais peu après, une hôtelière lui procure ce bonheur parfait. En la quittant, il se sent renouvelé, prêt à tout entreprendre.

Nous le voyons à la bourse, en quête d'une nouvelle affaire. On lui apprend que la maison Eschen est dans des embarras financiers et qu'Arthur fait un voyage aux colonies. Sans hésiter, Klaus se présente à Madame Eschen et lui offre de trouver des fonds pour permettre à la maison de faire face à ses engagements. La mère de son ami, dont il avait gagné la confiance, lui donne carte blanche. Klaus retourne alors à la bourse et cherche des capitalistes. En engageant lui-même la plus grande partie de ses économies, il éveille la confiance d'autres bailleurs de fonds. Il trouve l'argent nécessaire et arrive par cette opération à se ménager une place dans la maison Eschen. Il sait d'ailleurs conserver sa position par ses services.

Il se marie avec la fille de Madame Eschen, Sana, qui, cette fois, répond entièrement à son idéal.

Klaus travaille pendant un certain temps comme associé dans la maison Eschen. Mais l'entente entre lui et Arthur Eschen n'est pas toujours parfaite. Ce dernier et sa femme ont des goûts mondains qui coûtent très chers et qui, de ce fait, déplaisent à Klaus. Ce dernier n'aime pas non plus la société qui se réunit chez son beau-frère et qui partage ses loisirs entre Hambourg, Paris et St-Moritz.

Arthur, dont l'énergie n'est pas considérable, se laisse aller dès le moment où il sent une force à côté de lui.

Un jour, il avoue à Klaus qu'il a perdu de grosses sommes dans des spéculations clandestines. Klaus, en entendant cela, entre dans une violente colère et se résout à quitter son beau-frère.

A ce moment, précisément, une affaire se présente à lui. Une guerre vient d'éclater en Chine et il s'agit de participer à une entreprise devant fournir des couvertures et du matériel aux armées belligérantes. Sans hésiter, il se lance dans cette affaire.

Au comptoir, il trouve Arthur et Sana pâles et défaits. « Je quitte la maison Eschen, dit-il à Sana, je ne puis plus vivre avec ton frère. »

Elle défend Arthur en prétendant qu'il n'a pas agi de mauvaise foi. Klaus, chez qui la fierté et la hardiesse ne connaissent plus de bornes, insulte Arthur.

Sana, blessée, lance ces mots à son mari: « Ah! je l'ai vu à tes yeux quand tu es entré..., ton audace étouffe ta conscience. Tu es capable de tout... je connais ton regard... n'insulte pas mon frère, malheureux! Prends garde à ce que deviendront tes enfants. Je ne puis plus t'aimer! »

Klaus blémit, il croit en ce moment que tout est fini entre eux. Il perd le sens de la réalité et dit d'une voix froide et indifférente: « Va donc avec ton frère! Fais-toi nourrir par lui! »

Pour manifester sa supériorité et son indépendance, Klaus Baas quitte Hambourg et va faire une visite à son pays natal. A son départ, il est encore plein de lui-même, triomphant. Il descend chez la belle hôtesse qui s'était donnée à lui après son divorce. Mais celle-ci s'est mariée entre temps et elle l'éconduit. Cet échec rabaisse déjà sa superbe. Ensuite, il va chez sa première femme à laquelle il croit pouvoir donner des consolations du haut de sa brillante position, mais au lieu de tristesse, il trouve un tranquille contentement. La famille, fidèle à son habitude, est au café et discute paisiblement. Sa fille est fiancée avec un jeune homme rangé et quelconque qui lui fait des ouvrages à la scie à découper. Klaus croyait être l'homme fort, et le voilà moins tranquille et moins sûr que ces Ruhland.

Avant de partir pour l'Extrême-Orient, il veut également revoir le lieu où il fit son service militaire, Blankenese. Il aimerait surtout savoir ce qu'est devenue une jeune fille à laquelle il avait joué un vilain tour comme soldat. Il avait feint d'en être amoureux et lui avait fait perdre ainsi son bien-aimé. Il apprend qu'elle se suicida peu après l'aventure. Cette nouvelle le rend tout à coup modeste. Et, au milieu de la campagne, il est saisi de remords. Il pense à sa vie et regrette ses derniers emportements. Il lui semble cependant qu'il n'est pas entièrement fautif et il a l'impression que c'est sa forte nature qui l'a mal servi. Il retourne dans son foyer et se réconcilie avec sa femme.

Après quelques jours heureux passés au milieu des siens, il part pour la Chine. Avant l'embarquement, Sana lui parle

de leurs enfants. Elle craint que leur cadet ne manque d'énergie pour devenir négociant. La réponse de Klaus contient la quintessence des idées psychologiques de Frenssen: « Je dois m'attendre à cela. La nature distribue aveuglément les aptitudes des ancêtres, utiles ou nuisibles, mauvaises ou bonnes. On ne peut briser un caractère ni le transformer. Il ne faut pas non plus le mépriser. Tout ce que l'on peut faire, c'est l'ennoblir. »

CHAPITRE XI

Les romans de Rudolf Herzog

Quand on parle actuellement de romans commerciaux en Allemagne, il est aussitôt question de ceux de Rudolf Herzog: « Ceux du Bas-Rhin » (1903), « Les Wiskottens » (1905), « Hommes de la Hanse » (1909) et « Les Stoltenkamps et leurs femmes » (1917). Ces romans sont très en vogue dans le grand public. Ce ne sont cependant guère des œuvres de très grande valeur, pas plus au point de vue artistique que psychologique. Tout au plus un passage sur la vie commerciale ou une figure de négociant peuvent nous intéresser ici et là.

Ainsi nous trouvons dans un épisode du plus important de ces romans, « Les Wiskottens », un exemple typique du phénomène qu'on appelle, en économie politique, un « *monopole de fait* ».

Un fabricant, Gustave Wiskottens, a besoin d'un terrain appartenant à une compagnie de chemins de fer en vue de l'agrandissement de son entreprise. La compagnie sait que la parcelle est absolument nécessaire à l'industriel et se promet de lui en demander un prix très élevé. Elle jouit donc vis-à-vis de l'acheteur d'un monopole de fait qui lui permettra de réaliser un profit important.

Gustave Wiskottens se rend compte de la situation. Il achète alors sous main un autre terrain dont la compagnie aura besoin à son tour. Il obtient ainsi également un monopole, grâce auquel il force la société à abandonner ses prétentions.

Herzog a su mettre des nuances psychologiques dans cet épisode. Il a décrit notamment la superbe du directeur général du chemin de fer tant que ce dernier ignore le coup de son partenaire, puis sa subite modestie et son air obséquieux lorsque Gustave lui fait froidement comprendre que sa position de dictateur s'écroule.

Le roman contient aussi la description d'un autre côté très important de la vie commerciale: la concurrence. Cette dernière nous apparaît sous une forme terrible dans la lutte entre Gustave et son beau-père.

Gustave se sépare d'avec sa femme et dès que le beau-père apprend cela, il dénonce le prêt qu'il a accordé à Wiskottens et lui fait une concurrence acharnée en vendant ses produits au-dessous du prix de revient.

Pendant plusieurs mois, Wiskottens et son beau-père travaillent à s'anéantir l'un l'autre; même leur travail constructif, même leurs inventions ont pour but la ruine de l'adversaire.

Le beau-père est le premier à bout de souffle. Il demande à Gustave d'arrêter la lutte et de s'entendre avec lui au sujet des conditions de vente. Gustave, victorieux et maître de la situation, lui répond alors: « On conclut une entente quand il s'agit de deux entreprises de puissance égale. Vous auriez dû nous faire votre proposition l'automne passé, quand vous avez pris la décision trop hâtive de nous plonger dans l'encre. Mais vous pensez bien que je suis suffisamment commerçant pour ne point traiter avec une maison qui est tout près

de liquider, parce qu'elle a toujours travaillé en-dessous du prix de revient. Dans un cas pareil, on lui dicte sa volonté ou on la rase de la surface. »

Dans « *Hommes de la Hanse* » (Hanseaten), Rudolf Herzog nous donne une histoire d'armateurs hambourgeois, dignes descendants des commerçants de la Ligue hanséatique. Ce récit ne manque pas de pathétique et, à certains moments, un souffle tout poétique l'anime. Au point de vue psychologique, il ne contient guère de choses originales. L'importance d'une énergie indomptable pour le commerçant est cependant mise en relief. Dans la description du commerce, c'est la lutte qui ressort tout particulièrement. D'autre part, l'influence heureuse ou malheureuse qu'exerce la femme sur l'entrepreneur est montrée dans plusieurs épisodes.

Dans un roman plus ancien, « *Ceux du Bas-Rhin* » (« *Die vom Niederrhein* »), Herzog raconte la carrière d'un industriel rhénan. Ce dernier gagne sa fortune par des spéculations sur les terrains, après la guerre de 1870. Le roman nous montre une fois de plus que les perturbations économiques amenées par la guerre favorisent la spéculation et l'enrichissement rapide de quelques-uns au détriment de l'ensemble.

Enfin, dans son roman « *Les Stoltenkamps et leurs femmes* », Herzog chante l'œuvre de Krupp à Essen.

CHAPITRE XII

«Ardeur vitale», de Paul Ilg («Lebensdrang») (1906)

Le roman « Ardeur vitale » de notre compatriote Paul Ilg met en relief surtout la soif des jouissances matérielles parmi les mobiles qui poussent l'homme d'affaires à son activité.

Le héros du roman, Martin Link, est le fils naturel d'une pauvre lingère zurichoise. Il n'estime qu'une chose en ce monde: la vie facile et large des gens riches qu'il coudoie. Il aspire de toute son âme à une même existence.

Ilg nous le montre, par exemple, suivant deux jeunes gens riches dans la rue. Il entend leur conversation aisée, admire leur attitude élégante, respire le parfum agréable de leur cigarette.

« Alors », nous dit l'auteur, « il sent naître en lui le sentiment amer de sa destinée de paria. Il regarde avec dédain et rage les gens qui, à en juger par leur extérieur, vivent dans une situation modeste. Il prend la résolution d'être énergique et audacieux. Les prédicateurs de l'ascétisme et du bonheur modeste lui paraissent ridicules. La sagesse qui enseigne le mépris de la richesse lui paraît fausse. Ceux qui la prêchent doivent être, d'après lui, ou bien des naufragés qui font une

vertu de leur malheur, ou des ignorants auxquels il manque certains sens, ou encore des êtres faibles et sans esprit! »

Martin s'engage comme employé chez un spéculateur en immeubles, Ulrich Maag. Ce dernier est un homme brutal et dépourvu de scrupules. A son école, Martin devient lui-même cynique. Sa sensualité le pousse d'autre part à séduire la femme de son patron. Mais quand son intérêt l'exige, il l'abandonne pour épouser sa fille.

Voici comment il manoeuvre : il remarque un jour que son patron a commis des faux en écriture et il le menace de le dénoncer si ce dernier ne lui accorde pas la main de sa fille, avec une riche dot. Se sentant acculé, Maag accepte, quoiqu'il ait appris entre temps que son employé avait été l'amant de sa femme.

Martin épouse la jeune fille qui ignorait tout de l'affaire. La femme, indignée de la lâcheté de son mari, tue ce dernier et, désireuse de conserver un chez-soi, elle pardonne à Martin.

Arrivé à ses fins, ce dernier achète une riche villa au bord du lac de Zurich et s'apprête à une agréable existence.

CHAPITRE XIII

«Das Haus Michael Senn» de Rudolf Greinz (1909)

La maison de commerce que nous présente Rudolf Greinz est un magasin d'objets et de livres de piété de Brixen, au Tyrol.

Le chef, Michael Senn, est un homme grand, carré d'épaule, au regard franc et droit. Une figure typique de Tyrolien. C'est un bon bourgeois de petite ville, d'une honnêteté parfaite. Ce n'est pas un génie commercial. Il a vécu tranquillement en maintenant l'affaire de ses pères. Il ne l'a pas agrandie, mais lui a conservé son bon renom, ce qui souvent est encore plus difficile.

Il a un fils, Franz, qu'il destine à être son successeur.

Franz est bon, mais faible de volonté. Cédant à des intrigues, il épouse, pour ainsi dire contre son propre gré, une femme sensuelle, coquette et ambitieuse. Cette dernière se livre bientôt à un train de vie qui ne correspond pas aux moyens de son mari. Elle est fêtée par la société mondaine de l'endroit, tandis qu'elle est détestée par le père Senn qui se rend compte du mal qu'elle fait par ses folles dépenses.

L'épouse de Franz ne peut d'ailleurs supporter l'autorité du père Senn qui, comme associé du fils, prend la part importante dans la direction des affaires. Il la gêne; elle sent un perpétuel reproche dans son silence et dans sa retenue à son égard.

Dans le but d'éloigner Michael Senn, la femme excite Franz contre lui. Elle lui dit qu'elle ne peut aimer un homme qui n'a pas d'autorité. Franz, aiguillonné par les paroles de sa femme, explique à son père qu'il n'entend plus rester sous tutelle, qu'il désire prendre en mains les rênes de l'entreprise.

Ce passage est le plus intéressant du roman. Nous voyons ici se combiner l'impulsion dominatrice avec le désir de plaire à la femme.

Une fois que le père Senn est éloigné de l'affaire, l'épouse de Franz continue de plus belle à dilapider l'argent de son mari.

Un jour, on apprend qu'elle a fait, en cachette, des dettes pour des milliers de couronnes. A ce moment encore, Franz se montre d'une grande faiblesse envers sa femme. Il y a longtemps qu'il ne l'aime plus, mais il n'a pas la force de s'en séparer. C'est le père qui doit la chasser de la maison.

Quand le monde apprend le scandale, la clientèle pieuse fuit le magasin et fait ses achats chez le marchand auquel l'épouse malhonnête avait emprunté clandestinement de l'argent.

Au bout d'un certain temps, Franz, cédant aux instances de son épouse, la reprend chez lui. Dès ce moment, loin d'être corrigée, la femme est plus forte encore vis-à-vis de son faible mari et le père Senn a tout à fait perdu son influence.

Franz est fatigué et vieux avant le temps. Il fuit les tracasseries et les soucis et ne fait plus rien pour sauver son entreprise. Aussi la ruine complète de la maison ne tarde-t-elle pas. Le père Senn, fou de douleur de voir son entreprise anéantie, tire un coup de fusil sur sa belle-fille, puis meurt peu après.

CHAPITRE XIV

«Spreemann et Cie», d'Alice Berend (1916)

«Spreemann et Cie» est l'histoire du développement et des transformations successives d'une maison de détail berlinoise. L'auteur nous la montre d'abord vers le milieu du siècle passé. Ce n'est encore qu'un modeste petit magasin tenu par Klaus Spreemann, le fils d'un colporteur. Avec le temps, l'échoppe se transforme en un spacieux magasin. Les innovations s'y succèdent. Le chiffre d'affaires augmente chaque année. Puis, les fils de Klaus Spreemann transforment l'entreprise paternelle en un grand magasin moderne.

Les deux fils Spreemann se développent chacun dans un sens très différent. Klaus est ce qu'on appelle un « garçon pratique ». Dans son enfance déjà, il pose des questions concrètes. A la cuisine, par exemple, il compte les oeufs et s'informe de leur prix. A l'école, il est fort en arithmétique. Christian fait preuve d'un esprit plus spéculatif. Il est curieux du sens et de l'origine des choses plus que de leur importance numérique et de leur valeur. Contrairement à son frère, il ne compte pas les oeufs, à la cuisine, et il n'en suppose pas non plus le prix. Il demande à sa mère d'où est sorti le premier oeuf et d'où peut bien être venue la première poule. A l'école, il est faible en arithmétique, mais excellent en composition.

Une fois à la tête de leur magasin, chacun des deux frères choisit l'activité qui convient le mieux à sa nature. Klaus s'occupe des prix et des quantités, bref de toute la partie économique de la gestion. Christian applique sa riche imagination à créer sans cesse des nouveautés dans la décoration et dans l'organisation du magasin ainsi que dans les produits vendus.

Une des premières innovations du magasin est l'installation d'une seconde vitrine. Quelle est la cause qui engage les époux Spreemann à prendre cette mesure? Des motifs commerciaux, certes; en particulier, l'idée qu'un nouvel étalage attirera les regards des passants et augmentera ainsi la clientèle.

Cela n'est pas tout cependant. Alice Berend nous cite un autre mobile qui semble avoir été tout aussi déterminant que celui dont nous venons de parler. Un magasin situé près de celui des Spreemann a, depuis un certain temps, deux vitrines. Comme ce n'est pas une maison concurrente, les affaires n'exigent pas que les Spreemann en posent une seconde également. Mais ils désirent que leur magasin à eux soit au moins aussi beau et aussi imposant que celui du voisin.

Nous voyons donc que l'ambition des Spreemann a pour objet la grandeur et l'éclat de l'entreprise. Cela peut sembler curieux au premier abord. A la réflexion, cela paraît moins étrange. Pour les Spreemann, comme pour la plupart des commerçants, l'entreprise est à la fois but et moyen. Ils sont négociants, comme d'autres sont pédagogues, pasteurs, peintres ou politiciens. Leur position sociale, leur honneur, leur raison d'être dans la société résident dans leur entreprise. Une infériorité de leur maison équivaut à une infériorité de leur propre personne.

Un fait caractéristique, c'est que Madame Spreemann est

la première à avoir un sentiment d'infériorité quand leur voisin installe une seconde vitrine. Cela ne nous paraît point un hasard, car les femmes ont un sens du rang extrêmement fin. Tous les soirs, avant de s'endormir, Madame Spreemann exprime à son mari son dépit de voir la maison d'en face installée plus richement que la leur et Spreemann partage bientôt les sentiments de son épouse.

Toutes les innovations qui se font ensuite dans la maison: installations modernes, lumière au gaz, etc., ont leur point de départ dans le désir de surpasser autrui ou du moins de ne pas se laisser dépasser.

Alice Berend nous montre, d'autre part, les changements qui surviennent dans la vie privée des Spreemann, à la suite de leur prospérité commerciale. Ils achètent un piano, mais personne chez eux ne sait jouer de cet instrument. Ils en font l'acquisition parce que des gens qui se respectent ont un piano. Dans leurs vieux jours, les époux Spreemann achètent une baignoire, également parce que cela convient à leur rang social. Enfin, ils assistent à des concerts classiques, d'ailleurs sans rien y comprendre.

Une phrase d'une parente de la famille caractérise, peut-être avec quelque exagération, la mentalité du nouveau riche: « Mariechen dit qu'elle ne goûte pas énormément les bains en hiver. Le piano lui suffit amplement. Depuis qu'elle n'a plus son chien, la musique est son seul passe-temps. »

Dans ces derniers passages, Alice Berend nous montre, comme Fontane dans « Frau Jenny Treibel », que la vanité est souvent le premier mobile qui pousse des gens sans culture et d'origine populaire à se procurer les jouissances matérielles et artistiques propres aux classes supérieures de la société. Très souvent ce n'est que la seconde génération qui possède l'éducation et la culture voulues pour apprécier avec intelligence les bienfaits que procure la richesse.

CHAPITRE XV

Trois autres romans contemporains traitant de négociants

«Hambourg», roman de Werner von der Schulenburg (1912)

« Hambourg », roman de Werner von der Schulenburg, est composé de deux parties; la première est intitulée « Don Juan en frac », la seconde « Antiquités ». La première surtout nous intéresse. Elle met en présence deux individus d'esprit différent. L'un d'eux, Brinckhoff, est le fils d'une vieille famille hambourgeoise qui exploite honnêtement l'entreprise de ses pères, mais sans faire preuve de beaucoup d'initiative. Il fait faillite et part pour le Chili afin de recommencer une nouvelle existence. En opposition à Brinckhoff, von der Schulenburg nous décrit un néo-hambourgeois, le Chilien La Feira pour lequel le commerce est de la « tromperie idéalisée ». La Feira a du succès en affaires et le gouvernement allemand lui décerne titres et récompenses.

«Le Fenriswolf», roman de Wilhelm Vershofen (1914)

« Le Fenriswolf » est un livre curieux par sa forme originale. C'est un assemblage de télégrammes, contrats, lettres, articles de journaux, procès-verbaux d'assemblées. L'intrigue consiste dans les manœuvres de capitalistes internationaux pour arriver à exploiter les forces hydrauliques de la Norvège. C'est le roman de la lutte d'un peuple contre cette chose impersonnelle, insaisissable, mais terriblement puissante qu'est le capital. L'auteur nous montre ce dernier comme un monstre insensible qui ne fait qu'engloutir pour engloutir. L'un des personnages du roman, un patriote qui engage les Norvégiens à se défendre contre le capitalisme international, compare ce dernier au « Fenriswolf », être énorme qui, selon la mythologie nordique, engloutira le monde.

«L'esprit saint», par Rudolf Heubner (1917)

Ce roman est composé de deux parties. La première est intitulée « Jakob Siemering et Compagnie » ; la seconde « Jakob Siemerings Erben » (Les héritiers de Jakob Siemering).

Dans la première partie, le héros de l'histoire, Jakob Siemering, est associé avec Wilhelm Ruhland. Les deux associés tiennent un commerce de toiles. Jakob Siemering ne peut cependant satisfaire son ambition dans ce commerce. Il ne s'entend pas non plus avec son associé. Ce dernier est un commerçant de l'ancienne école, du genre que nous avons appris à connaître chez Gustave Freytag. Jakob Siemering, au contraire, représente l'individu moderne qui, soi-disant,

ne connaît plus que son intérêt. Estimant que le commerce le plus avantageux est celui de l'argent, il se fait banquier.

Il forme des trusts et des syndicats et atteint une grande puissance économique, puis politique.

Arrivé au faite de sa carrière, il meurt d'une attaque.

La seconde partie du roman nous montre la débâcle de ses entreprises. Elle contient la description des manœuvres des héritiers, l'incapacité du fils de Siemering, l'effort désespéré de sa veuve qui tente de sauver l'entreprise mais qui doit abandonner la lutte parce qu'elle n'est pas de taille à la soutenir.

Pour finir, c'est le fils de l'ancien associé de Siemering, Ruhland, qui fonctionne comme liquidateur de la masse en faillite. C'est la revanche de l'ancien esprit commercial sur le nouveau.

CHAPITRE XVI

Encore quelques noms

Dans les pages précédentes, nous nous sommes tenus aux romans les plus importants et si nous avons pris en considération quelques œuvres de second ordre, c'est parce qu'elles représentent d'une manière typique une école, une époque ou un milieu. Parmi les autres romans que nous avons eu en mains, il n'en est guère qui puissent fournir encore un apport vraiment important à notre étude.

Quelques-uns dénotent un beau tempérament artistique mais sont trop empreints de fantaisie pour servir à une étude psychologique. Les autres ne nous apportent rien de neuf. Beaucoup ne sont que des romans-feuilletons souvent médiocres.

Il y a parmi ces œuvres des livres écrits par des dames remplies de bonne volonté, mais dépourvues de sens psychologique et de vigueur. Parmi ces romans, nous trouvons «Das grosse Geschäft» (1916) de Friedel Köhne, «Der königliche Kaufmann» (1910) d'Ida Boy-Ed, «W. A. G. M. U. S. » (1911) de Margarete Böhme.

Nathanael Jünger s'est fait une spécialité du roman commercial, mais c'est en vain que nous avons cherché dans

ses œuvres une observation psychologique qui méritât d'être relevée.

Nous eussions pu, en revanche, analyser un roman de Fritz Müller, «Kramer und Friemann» (1920) qui nous montre les péripéties par lesquelles passe un jeune apprenti jusqu'au jour où il devient employé. Comme nous avons des descriptions dans le même ordre de faits de deux écrivains importants, Freytag et Frenssen, le roman de Fritz Müller ne nous apportait plus grand chose de nouveau.

Emile Fritjof Kullberg a écrit aussi plus d'un roman commercial. Nous citerons surtout « Heinrich Dultz und Söhne » (1925) dont le héros gagne une énorme fortune, puis la perd lors des guerres napoléoniennes. Avec une énergie indomptable et par pitié, il travaille dans ses vieux jours pour se libérer de toutes ses dettes. Dultz représente un type moral; aussi en donnons-nous une description plus étendue dans un chapitre sur la morale dans les affaires. Le reste du livre ne nous paraît pas devoir être étudié longuement ici. Nombre de romans récréatifs, tels que ceux de Zobeltitz « Arbeit » (1901), « Die Erben » (1904), d'Edward Stilgebauer « Der Börsenkönig » (1907), « Die neue Stadt » (1910), de Kurt Aram « Familie Dungs » (1913), d'El Corei « Das Haus Molletti-Haupt » (1919), de Hans Richter « Tradition », (1924), etc. décrivent des hommes immensément riches et puissants.

Cet intérêt aux individus hors pair, cette curiosité des réalisations gigantesques et des richesses colossales constituent à notre avis une sorte de néo-romantisme. Les nombreux habitués des bibliothèques populaires qui lisent ces œuvres prouvent que le seul fait de participer en imagination aux fabuleuses destinées qui y sont décrites, plaît à l'esprit et répond par conséquent à des aspirations profondes de l'être humain.

Ces tendances trouvent d'ailleurs aussi une brillante et artistique expression dans deux oeuvres de Bernhard Kellermann : « Der Tunnel » (1913) et « Die Brüder Schellenberg » (1925).

Les héros de ces deux romans incarnent ce goût de l'action pour l'action, cet amour des entreprises puissantes et **grandioses**, cette ivresse des records, ce vertige des grands chiffres que connaissent plus ou moins tous les hommes du **xx^e** siècle.

SECONDE PARTIE

PSYCHOLOGIE DU COMMERCANT

SECONDE PARTIE

Exposé de la psychologie du commerçant telle qu'elle résulte de l'analyse des romans

Dans cette partie, nous résumons et groupons, selon un plan méthodique les constatations et les idées que nous ont fournies les analyses précédentes. Ensuite, nous essayons, en rapprochant les remarques et les opinions des différents auteurs, de pénétrer le plus profondément possible dans l'explication des phénomènes qu'ils décrivent.

CHAPITRE PREMIER

Généralités sur la vie des affaires

Rôle de l'individu.

Le commerce, par sa nature même, exige de ceux qui s'y adonnent certaines facultés psychiques déterminées. Dans une étude sur la psychologie du commerçant, il est donc nécessaire de passer en revue les caractéristiques essentielles de l'organisation de la vie commerciale.

Sous le régime économique auquel se rapportent les romans que nous avons traités, c'est-à-dire le régime capitaliste, l'organisation de la production et de la circulation des richesses est assurée en grande partie par l'individu. L'Etat n'intervient en principe qu'en qualité de régulateur.

Grâce à la liberté du commerce, à la propriété individuelle et à la variabilité de l'intensité des besoins économiques de la société, l'entrepreneur est en mesure de réaliser des profits, mais il risque également de faire des pertes dont personne ne le dédommage. Si les efforts de l'homme d'affaires sont couronnés de succès, tant mieux pour lui. S'il se ruine, tant pis. L'initiative et la responsabilité personnelle ont donc une part très grande dans son activité.

Tous les hommes ont des besoins économiques et ils sont prêts à consentir des sacrifices pour les satisfaire. L'individu qui sera en mesure de pourvoir, en temps voulu, à tel besoin de l'un de ses semblables pourra donc bénéficier du sacrifice que celui-ci est prêt à s'imposer. La liberté individuelle et le droit de propriété lui permettront d'exiger, en échange de sa prestation, le prix qui lui plaira.

La valeur d'une prestation dépendra donc de l'intensité du besoin de l'acheteur et de l'intensité du désir de vendre chez son co-contractant.

Sous le régime économique actuel, aussitôt qu'il existe un marché, c'est-à-dire que plusieurs acheteurs sont en présence de plusieurs vendeurs, les phénomènes de la variation de la valeur se déroulent selon un mode si constant qu'on est en mesure de formuler des lois économiques.

Le commerçant doit apprendre à connaître ces dernières et savoir s'y conformer. Son initiative personnelle et sa liberté d'action sont évidemment réduites de ce fait. Mais, il n'en garde pas moins son indépendance en de multiples circonstances.

Libre arbitre et déterminisme dans les affaires.

Certains romanciers attribuent le résultat de toute entreprise au jeu des lois économiques. D'autres, au contraire, appuyent avant tout sur les facteurs personnels du succès commercial et, par là, ils se montrent partisans de la théorie du libre arbitre (1).

Parmi les premiers, nous trouvons essentiellement les écrivains de l'école naturaliste qui étaient enclins à admettre un certain déterminisme économique, parmi les seconds, les écrivains aux tendances individualistes, depuis Goethe à Thomas Mann.

Konrad Alberty a cherché à montrer la prétendue toute puissance des lois économiques, mais il ne possédait guère le génie nécessaire pour traiter ce sujet avec vérité.

(1) La question de savoir si l'homme adonné à la vie économique est libre ou si son activité est entièrement déterminée a fait l'objet d'un savant ouvrage de Lamprecht, intitulé « Le principe de la causalité dans les phénomènes psychiques et sociaux en particulier dans la vie économique. (Das Prinzip der Kausalität des seelischen und sozialen Geschehens, insbesondere des Wirtschaftslebens). Lamprecht montre dans cet ouvrage qu'il ne suffit pas de distinguer, comme l'avait fait Kant, les phénomènes de la nature entièrement déterminés et ceux dépendant de la raison et relevant par conséquent de la liberté.

Il montre qu'il faut ajouter à ces deux classes de phénomènes une troisième, celle des phénomènes sociaux et en particulier économiques qui ont leur nature à eux. Cette idée nous paraît très juste. Les lois sociales et économiques dont l'existence est manifeste ne sont pas de même ordre que les lois des sciences naturelles, et cependant elles ne relèvent pas non plus entièrement du libre arbitre individuel. Bon gré, mal gré, le commerçant devra s'y conformer ou s'il ne s'y soumet pas, c'est que précisément il n'est pas commerçant. En travaillant au mépris des lois économiques, le négociant ferait une chose presque aussi insensée qu'un individu qui se jetterait par la fenêtre pour prouver son mépris des lois de la pesanteur.

Il a fait l'erreur, en particulier, de confondre les lois inhérentes à la vie économique avec l'immoralisme en affaires et il a fini par croire que le commerçant n'est pas libre du tout dans son activité. Il en a fait une brute sans discernement moral, guidée uniquement par un égoïsme invétéré.

La vie des affaires : une lutte.

Il nous faut distinguer dans l'ensemble des affaires qui constituent la vie économique :

1° celles qui sont isolées, qui ne se répètent pas et pour lesquelles le marché joue un rôle relativement petit.

2° celles qui participent à un marché.

Dans la première catégorie nous avons, par exemple, l'achat de maisons, de terrains, de mines, de chemins de fer, de paquets d'actions non cotées en bourse, de fonds de commerce, de stocks entiers de marchandises, les conventions à longue échéance, les délibérations concernant des concessions, la conclusion de contrats collectifs, etc.

Ces affaires sont caractérisées par le fait que les prix résultent en grande partie des discussions entre contractants et moins des circonstances souvent impersonnelles d'un marché public. Aussi ces affaires nécessitent-elles avant tout de la diplomatie.

Les romans que nous avons étudiés nous donnent des exemples d'affaires de ce genre : l'achat d'un terrain à la compagnie des chemins de fer par Gustave Wiskottens, la vente de la maison paternelle par Thomas Buddenbrook au courtier Gosch, etc.

Il n'est pas rare que le grand commerçant se trouve en présence d'affaires pareilles. Elles peuvent être une source de fortune ou aussi de pertes ruineuses.

Examinons le second genre d'affaires, celles qui sont débattues sur un marché public.

Ce qui caractérise le marché, c'est qu'il existe plusieurs individus en mesure de satisfaire un besoin du public. Comme ces individus espèrent tous pouvoir vendre et que l'acheteur ira tout naturellement à celui qui lui impose le plus petit sacrifice, chacun s'efforcera d'être en mesure de vendre à meilleur marché que les autres. C'est la concurrence.

Parmi les romans que nous avons étudiés, quelques-uns seulement ont mis en lumière la concurrence, ce côté si important de la vie des affaires.

Gustave Freytag, par exemple, n'en dit mot.

Thomas Mann en donne une esquisse dans ses « Buddenbrooks ». Herzog, dans ses « Wiskottens », a livré en revanche une bonne description de la concurrence qu'il combine d'ailleurs malheureusement avec des chicanes de famille.

Thomas Mann voit dans l'énergie vitale le principal facteur de la victoire dans la concurrence. Il s'est attaché à décrire l'influence d'une forte personnalité dans la société, en particulier dans le monde commercial. Un individu énergique, ferme, possédant le pouvoir de suggestionner autrui, trouve tout naturellement des satellites qui s'attachent à lui et contribuent à sa grandeur. Il y aura constamment, dans la société, des gens qui l'aideront dans la lutte économique, et cela, chose curieuse, quelquefois contre leur propre intérêt. Il en est ainsi de Grünlich, qui est fasciné par celui même qui le ruine.

Certains romanciers ont vu dans la vie des affaires une forme de la lutte de tous contre tous. Nous trouvons cette idée notamment chez Konrad Alberti, puis chez Rudolf Herzog, Thomas Mann et aussi, dans une certaine mesure, chez Gustave Frenssen.

On a cru pouvoir identifier la lutte économique avec la lutte pour la vie telle que la conçut Darwin. La chose n'est cependant pas si simple. Dans le processus de l'élimination des faibles du monde des affaires, nous voyons deux éléments :

1° Le jeu des lois économiques provoquant la concurrence loyale; 2° l'élimination du faible par les roueries, les manœuvres malhonnêtes.

Le premier mode d'élimination du faible, la concurrence loyale, oblige l'entrepreneur, malgré lui peut-être, à porter des coups à ses concurrents en améliorant ses moyens de production, en suivant une politique commerciale plus efficace. Il arrive même que les circonstances permettent à un homme d'affaires de supplanter son concurrent par le simple fait d'avoir pu résister à des facteurs de ruine que l'autre n'était pas en état de supporter. Parmi ces facteurs, nous citerons de subites baisses de prix, la fermeture de débouchés, les crises de tout genre.

A côté de cette élimination inhérente à un régime économique sain, il y a la lutte par des moyens malhonnêtes, c'est-à-dire condamnés par la société et en particulier par la classe des commerçants. Dans ce genre d'élimination, la ruse, la tromperie, l'intimidation jouent un rôle de premier plan.

Gustave Freytag a eu l'occasion de faire la distinction entre les deux genres d'élimination. Il nous raconte, dans ses « Souvenirs », qu'il s'est occupé des tisserands silésiens que l'évolution de la technique avait acculés au chômage et à la misère et qu'il avait senti alors « l'impuissance de l'homme devant la force des lois économiques. » Mais il nous a montré aussi dans son roman « Doit et Avoir » l'élimination des faibles par des moyens malhonnêtes, dans les manœuvres d'Ehrenthal tendant à ruiner le baron de Rothsattel ainsi que dans la lutte entre Veitel Itzig et son ancien patron.

Nous avons vu qu'aux yeux de certains écrivains, notamment de Clemens Brentano, aucune raison logique ne justifie une distinction entre le commerce honnête et celui qui ne l'est pas. Toutes les actions égocentriques leur paraissent être de même nature et pour cette raison ils déniaient toute valeur à la morale en usage dans le monde commercial.

CHAPITRE II

L'entreprise et les fonctions qu'elle comporte

L'entreprise constitue l'appareil au moyen duquel l'entrepreneur satisfait les besoins de ses semblables. Tout à fait rudimentaire sous des régimes économiques primitifs, elle est devenue de nos jours un organisme très complexe.

Parmi les travaux auxquels donne lieu la direction de l'entreprise commerciale, faisons d'abord une distinction générale : les projets et les réalisations.

Les projets. — Parmi les projets propres à l'activité commerciale il faut distinguer ceux qui concernent la fondation et le lancement de l'entreprise et ceux que comporte la direction d'une affaire. Ces deux catégories de projets procèdent de l'imagination créatrice.

C'est la fondation de l'entreprise elle-même qui demande du commerçant le plus d'initiative. Souvent elle signifie un progrès dans l'exploitation ou l'organisation, donc une rupture avec les méthodes traditionnelles.

Il faut une imagination d'autant plus libre et aillée que l'entreprise est plus neuve et plus hardie. C'est la raison pour laquelle on a appelé les grands novateurs et fondateurs de la vie économique les « romantiques de la vie commer-

ciale » (1). Ils sont en effet apparentés aux poètes et aux philosophes romantiques en ce sens qu'ils ont, comme eux, une imagination puissante leur permettant de concevoir des formes et des choses encore inconnues. Il se caractérisent également par une attitude hostile envers tout ce qui est traditionnel. Ils brisent l'inertie du milieu social.

Cette aversion que les grands novateurs de la vie commerciale éprouvent pour les pratiques arriérées et les conventions désuètes éveille parfois la méfiance des gens « pot au feu ». Souvent à juste titre même, car il arrive que ces hardis fondateurs ne voient plus la réalité.

Il y a des phases de la vie économique où ce genre d'hommes prédomine dans les affaires. Ce sont les périodes de hausse générale des prix, toujours caractérisées par la création de nombreuses entreprises. Nous avons vu que l'Allemagne connut une ère semblable après la fondation de l'Empire. Comme nous le montre Spielhagen dans son roman « Raz de Marée », les grands lanceurs d'entreprises sont écoutés à de pareilles époques, ils sont suivis, fêtés.

Dans des temps plus calmes, ils trouvent moins de crédit.

Ce n'est pas seulement la fondation d'une entreprise qui nécessite de l'imagination créatrice, mais encore la direction journalière des affaires. L'imagination est mise à contribution dans les améliorations techniques, les nouvelles méthodes de production, l'emploi plus rationnel des moyens de communication, les combinaisons juridiques nouvelles.

Les réalisations consistent dans l'organisation et dans l'exploitation de l'entreprise.

(1) Voir Sombart: «Der Bourgeois»; Schack: «Wirtschaftsformen».

Organiser une entreprise, c'est la munir, selon un plan méthodique, de tout ce qui est utile à son fonctionnement : capitaux, outillage, matières, personnel.

Les romanciers que nous avons étudiés donnent fort peu d'indications sur l'organisation des entreprises. Quand ils s'en occupent, c'est pour décrire le côté pittoresque des choses. Il en est ainsi, par exemple, de Freytag dans son roman « Doit et Avoir ».

L'exploitation d'une entreprise comporte la conclusion des contrats, en particulier l'achat et la vente, les travaux comptables, la manipulation et le traitement des marchandises. Pour les grandes entreprises, nous citerons encore le commandement que l'on trouve aux différents degrés de l'organisation hiérarchique du personnel. Enfin, pour le fabricant, il faut ajouter les travaux techniques.

Deux mots sur la conclusion des contrats. Dans un chapitre précédent, nous avons montré qu'il y a dans la vie économique des affaires régulières pour lesquelles le fonctionnement semi-automatique d'un marché public joue un rôle plus important que tout marchandage et, d'autre part, des affaires isolées pour lesquelles les discussions entre acheteurs et vendeurs sont de la plus haute importance.

Les affaires du premier genre demandent du commerçant une bonne connaissance du marché, une certaine routine des affaires, et enfin de la force de caractère.

Nous avons vu en effet que si la suggestion individuelle n'existe pas dans les affaires dépendantes d'un marché, on y trouve la suggestion collective à laquelle le commerçant doit pouvoir résister.

Pour tous les genres d'affaire, le prix dépendra de l'intensité du désir d'acheter et de vendre chez les contractants

respectifs. Au marché ou à la bourse cette intensité se manifeste rapidement, surtout quand les affaires se font à la criée. Et dans bien des domaines elle est connue d'avance.

Dans une discussion entre quatre yeux, l'intensité des besoins est moins saisissable. Il importe alors précisément, pour les parties, de connaître les motifs qui amènent le co-contractant à désirer la conclusion de l'affaire. Pour déceler ces motifs chez son partenaire et cacher ceux qui le poussent lui-même, le commerçant doit être diplomate. Freytag nous dit que le négociant finit par acquérir une grande maîtrise de lui-même, une domination de son visage et de ses gestes au point de ne jamais trahir sa pensée. Frenssen appuie particulièrement sur l'importance de la discrétion.

Thomas Mann a montré le rôle considérable, dans la conclusion d'un contrat, des facteurs étrangers à l'objet même des transactions : sentiments, émotions, prestige de l'interlocuteur. Il a également appuyé sur l'importance de la robustesse des nerfs dans les affaires. Le consul Buddenbrook (de la seconde génération) est un exemple de commerçant au système nerveux affaibli. Les scrupules et les hésitations qui l'assaillent dans l'exercice de sa profession ne sont pas fondés sur un examen intelligent des faits, mais éveillés par de simples phrases brusques ou sentimentales de ses interlocuteurs. Nous voyons cela en particulier dans les conversations du consul avec le faussaire Grünlich.

Les travaux de comptabilité et le calcul des prix sont de la plus haute importance dans le commerce. Ils nécessitent une disposition d'esprit particulière. L'exactitude et la minutie importent avant tout, dans ces travaux.

Plusieurs de nos romanciers ont peint des comptables. Gustave Freytag nous a donné Liebold. Ce jeune homme pacifique et modeste au point d'avoir toujours l'air

de « demander pardon d'être au monde » serait absolument incapable de marchander, de débattre des prix, de conclure des contrats, d'agir dans le monde. En revanche, grâce à sa nature résignée, il est bon comptable, heureux de son sort, patient, minutieux et consciencieux.

Frenssen nous a montré en Karl Eschen un jeune comptable dont le soin et la minutie se montrent jusque dans sa tenue distinguée. Il inscrit ses chiffres, nous dit Frenssen, comme s'il les gravait dans de l'acier.

Plusieurs auteurs nous ont montré qu'un bon commerçant doit avoir une certaine prédisposition pour l'arithmétique. Cette aptitude lui est nécessaire surtout pour le calcul de ses propres prix. La mémoire des chiffres lui est utile pour la parfaite connaissance des prix du marché.

Goethe, puis Alice Berend, nous ont montré que ce sont là des facultés innées.

Parmi les travaux qui composent l'activité commerciale, nous trouvons encore la manipulation et le traitement des marchandises.

Gustave Freytag et Hackländer sont les seuls qui décrivent cette branche de l'activité du négociant.

Rappelons à ce sujet un personnage du roman «Doit et Avoir», Pix, le chef magasinier. Il sait distinguer du premier coup d'œil la qualité et l'origine des grains de café qu'on lui présente. Freytag a fort bien saisi, là, le trait caractéristique du bon commerçant : la connaissance des marchandises. Cette aptitude nécessite en dehors de l'expérience acquise une vue et un toucher très développés. Elle demande en outre de l'attention concentrée et un discernement rapide. Freytag a fait preuve d'un profond sens psychologique en attribuant une connaissance hors ligne de la marchandise au type d'homme éveillé, sûr, critique et fureteur, représenté par Pix.

Deux mots enfin du commandement. Il incombe, dans l'entreprise à tous ceux qui ont à diriger des hommes, mais avant tout au chef, à l'entrepreneur lui-même. C'est une fonction d'une importance vitale pour une maison de commerce ou une usine. Elle nécessite de la force de caractère, du tact et le sens des réalités. Les chefs que nous décrivent les romans sont, pour la plupart, des gens de forte volonté. Certains d'entre eux ne supportent aucune contradiction; quand ils rencontrent un obstacle ils le brisent ou ils en sont brisés.

Gustave Freytag nous a montré, dans « Doit et Avoir », l'influence de l'attachement des employés à leur chef pour la bonne marche d'une entreprise. T. O. Schröter a des employés dévoués parce qu'ils sentent en lui un homme d'une capacité supérieure. Ils sont heureux d'avoir un patron pareil. Un peu de sa renommée retombe sur eux.

Gustave Frenssen, dans « Klaus Hinrich Baas », dit deux mots de l'atmosphère de respect et de tranquillité qui règne autour d'un chef capable. Sa seule présence suffit pour que chacun soit à son affaire, que tout se passe dans la plus parfaite correction.

Aux innombrables besoins qui se manifestent dans notre économie moderne répondent également les entreprises les plus diverses : usines, ateliers, maisons d'importation et d'exportation, banques, entreprises de transport, boutiques et grands magasins. Nous avons trouvé des exemples de tous ces types d'entreprises dans les romans que nous avons lus.

Nous avons vu que la psychologie des entrepreneurs varie en somme peu selon le genre des entreprises. Ces dernières exigent à peu près toutes les mêmes opérations élémentaires : initiatives, organisation, achat et vente, calcul et commandement; elles demandent par conséquent les mêmes

aptitudes. Gustave Freytag a cru voir une différence entre le fabricant et le commerçant. Elle résiderait surtout dans le fait que le fabricant invente, « crée des valeurs », tandis que le commerçant se bornerait à les répandre dans le public par un patient et prosaïque labeur. Pour Gustave Freytag, le travail du fabricant est plus noble que celui du vendeur et du comptable.

En cela l'auteur de « Doit et Avoir » a fait erreur. Par une opération purement commerciale, il est parfaitement possible de créer de la valeur. D'autre part une telle opération constitue nécessairement un fruit de l'imagination créatrice aussi bien qu'un objet fabriqué.

Les aptitudes exigées par une entreprise donnée dépendent surtout de son importance. Le conducteur d'une maison de grande envergure doit avoir les aptitudes d'un homme d'Etat, tandis qu'un boutiquier peut fort bien vivre sans posséder un horizon intellectuel très vaste, en faisant tout bonnement son petit travail quotidien. Certaines qualités cependant leur sont nécessaires à tous deux : de la force de caractère d'abord, car l'un et l'autre ont affaire aux hommes, puis la volonté de gagner de l'argent et d'économiser.

L'homme d'affaires se caractérise encore par une affinité intellectuelle et affective pour l'activité économique. Et même plusieurs des commerçants que nous avons vus au cours de notre étude aiment profondément leur métier.

Chacun d'eux y a trouvé quelque chose qui l'a conquis. Citons quelques exemples :

Pour Werner, dans les « Années d'apprentissage de Wilhelm Meister », c'est le pittoresque de la vie des ports, et le plaisir de faire passer dans ses mains les mille produits de l'économie humaine. Pour l'apprenti épicier de Hackländer,

c'est l'attrait qu'exerce sur ses sens l'odeur, l'arôme, l'aspect des marchandises. Il en est de même d'Anton Wohlfart. C'est en rêvant à des provisions de raisins de Corinthe, d'amandes, d'oranges et d'autres produits délicieux, qu'il se décide à devenir commerçant. D'autre part, la conscience d'appartenir à une longue et invisible chaîne qui à travers le monde, unit le producteur au consommateur, éveille en lui des sentiments de grandeur et de solidarité humaines et lui font aimer sa profession.

CHAPITRE III

Les forces psychiques à la base de l'activité commerciale

Après avoir analysé les aptitudes nécessaires au commerçant, nous examinerons les ressorts psychiques de son activité.

Il semble, au premier coup d'oeil, qu'un mobile unique ou du moins essentiel soit à l'origine des actions de l'homme d'affaires : l'intérêt économique.

Cependant, aussitôt que l'on va au fond des choses, on reconnaît que l'intérêt économique n'est pas une force psychique, mais un principe d'activité résultant de forces multiples. On trouve à sa base les inclinaisons et les impulsions obscures de l'homme servies elles-mêmes par la mémoire et le jugement (1).

(1) La présence au premier plan du mobile du gain comme motif d'action de l'entrepreneur a permis à l'école libérale de l'Economie Politique de créer la notion de l'homo economicus sur laquelle se base tout son système.

Or, malgré leurs très profondes divergences d'opinion, les critiques de l'école classique s'entendent sur un point : c'est que l'homo economicus constitue une conception incomplète de la psychologie de l'homme adonné à l'activité économique.

La plupart des forces psychiques qui sont à la base de l'activité commerciale se trouvent d'ailleurs à l'origine d'autres professions encore. Ce sont des manifestations de l'âme humaine d'un caractère très général. On peut se demander si l'étude de ces forces a sa place dans la psychologie spéciale dont nous traitons ici. Nous répondons par l'affirmative, car il est important de déterminer dans quelle mesure et comment l'activité commerciale dépend des tendances générales de l'âme humaine. Cet examen, par exemple, est très gros de conséquences quant à l'établissement de toute doctrine économique.

L'étude des romans nous a enseigné que les forces psychiques suivantes sont à la base de l'activité commerciale : la tendance à la conservation de soi-même, le besoin d'activité, l'impulsion créatrice, la soif de liberté, l'impulsion dominatrice, l'amour de la lutte, la conscience de la valeur de soi-même, les aspirations érotiques, le désir des jouissances que procure la richesse, la poussée à la réalisation d'un type supérieur d'humanité (1).

Au sujet de ces critiques, nous renvoyons le lecteur à ce que nous disons dans l'introduction sur les travaux de Wagner et Schmoller.

Nous citerons en outre ici le sociologue et philosophe Alfred Fouillée qui, dans son livre « La Sociologie réformiste ou l'économisme est-il scientifique », critique également l'économie classique à cause de la superficialité de la notion de l'homo economicus.

Bref, le problème de savoir quels mobiles poussent l'homme dans son activité économique a déjà fait couler beaucoup d'encre. Et l'on n'a réussi à le résoudre d'une façon satisfaisante que le jour où l'on s'est rendu compte que l'intérêt économique n'est qu'une résultante d'autres forces psychiques.

Comme nous le verrons, l'étude du roman apporte la confirmation très nette de cette idée et aussi une bonne contribution à la connaissance de ces forces.

(1) Nous ferons remarquer que dans l'énumération ci-dessus nous avons évité le terme instinct. Ce mot prend de plus en plus une

Certains psychologues nous objecteront peut-être que la classification ci-dessus est arbitraire parce qu'à leur avis, certaines de nos dénominations concernent en réalité plusieurs impulsions fondamentales et que, d'autre part, nous employons plusieurs termes pour désigner des formes différentes d'une tendance indécomposable. En réponse à une telle critique, nous ferons remarquer que nous disons à plusieurs reprises au cours de cette étude que telle impulsion se confond dans une certaine mesure avec telle autre et même que certaines aspirations différant entre elles par la forme pourraient être éventuellement la manifestation d'une seule et même force psychique.

Il se peut que toutes ces tendances puissent être ramenées à une ou deux impulsions fondamentales. (Pour Freud ce serait l'instinct sexuel et les «*Ichtriebe*»; pour Nietzsche et Adler, l'instinct de puissance; pour Jung la «*libido*»; pour Bergson, l'élan vital; pour Gabriel Tarde, le désir et la croyance.) Mais, nous n'avons pas à discuter de la nature fondamentale des impulsions qui sont à la base de l'activité du commerçant. Ce qui nous importe, c'est une énumération complète des impulsions frappantes et bien caractérisées que nous trouvons à l'origine de l'activité commerciale.

Nous allons maintenant reprendre une à une toutes les tendances que nous avons énumérées ci-dessus et examiner leur rôle dans la vie commerciale.

signification nettement déterminée. Lalande, qui a derrière lui toute la société française de philosophie, considère le mot instinct impropre à désigner des inclinations profondes et intenses, fussent-elles innées, telles que celles que nous venons d'énumérer. Il estime en particulier que les expressions instinct de conservation et instinct de domination ne sont pas correctes. (Voir A. Lalande, *Vocabulaire de la Philosophie*, Paris Alcan 1928).

La tendance à la conservation de soi-même et des siens

La nécessité de manger, de se vêtir et de s'abriter est le motif principal qui pousse plusieurs jeunes héros de nos romans à embrasser la profession de commerçant. Avant même de faire un choix, ils savent qu'ils ne pourront se passer d'apprendre un métier. Il leur faut trouver d'une façon ou d'une autre le moyen de subvenir à leur existence.

L'individu sain veut également assurer la vie des siens, nourrir sa famille, élever ses enfants, les armer eux aussi pour la vie. Ces mobiles sont parmi les plus puissants de l'activité économique.

Nous voyons également une manifestation de la tendance à la conservation de soi-même dans le désir, que nous avons trouvé chez plusieurs commerçants, de prolonger la durée de leur entreprise après leur décès. En présence de la mort inévitable, ils veulent en effet assurer la continuation d'une fraction de leur « *moi* » dans l'entreprise (1).

D'autre part, nous avons vu que l'absence d'un successeur peut amener chez un homme d'affaires le découragement le plus complet.

(1) En ce qui concerne l'union intime de la propre personne de l'entrepreneur avec son entreprise dans sa notion du *moi*, nous citons ces mots de William James (*Précis de Psychologie*, trad. E. Baudin et G. Bertier, Paris) :

« Au sens le plus large du mot, le moi enveloppe tout ce qu'un homme peut appeler sien, non seulement son corps et ses facultés psychiques, mais sa femme et ses enfants, ses ancêtres et ses amis, sa réputation et des oeuvres, ses champs et ses chevaux, son yacht et son compte de banque. Tous ces objets lui donnent les mêmes émotions quoique à des degrés différents. Il exulte quand ils prospèrent, il s'abat quand ils périclitent et meurent ».

Notons encore que chez certains individus, cette forme supérieure de la tendance à la conservation de soi-même est amoindrie. Kretzer, Thomas Mann et d'autres nous en fournissent des exemples.

L'impulsion créatrice.

L'impulsion créatrice est cette force psychique qui pousse l'homme à créer du nouveau, que ce soit dans le domaine économique, technique, artistique, musical, littéraire ou scientifique.

Immermann, Frenssen, Freytag, Thomas Mann ont décrit dans leurs œuvres des manifestations de l'impulsion créatrice chez des commerçants. Ils nous montrent leurs personnages poussés par une force intérieure à créer des choses, des formes, des institutions nouvelles, à transformer ce qui les entoure, à construire. Des plans naissent dans leur imagination et, dès ce moment, leur être est tendu vers la réalisation de ces projets. Cette activité créatrice répond en eux à un besoin inné et elle leur procure par elle-même une satisfaction (1).

(1) L'impulsion créatrice, comme toutes les tendances fondamentales de l'âme humaine, se manifeste à la fois par des phénomènes purement intellectuels (images, idées) et des phénomènes affectifs. Paulhan, dans son livre sur la « Psychologie de l'invention » (Paris F. Alcan, 1901) dit que l'invention est dans la majorité des cas « préparée et accompagnée de phénomènes affectifs » et que le « sentiment est une des conditions ordinaires de l'idée créatrice ». « Les tendances intellectuelles, dit-il encore, font éprouver des joies, parfois très intenses ou des souffrances réelles selon la façon dont elles sont satisfaites ou contrariées ». Citons aussi un passage de l'« Énergie spirituelle » de Bergson qui confirme ce que nous disons plus haut :

Cette constatation contredit les théories psychologiques qui prétendent ramener tous les phénomènes de la vie humaine à un «instinct» fondamental : celui de la conservation de l'individu et de la race.

La plupart des négociants que nous avons étudiés agissent en partie sous la nécessité de pourvoir à leur existence et à celle de leurs enfants. Mais si c'était là leur seul mobile d'action, ces individus ne continueraient pas à travailler, à chercher, à se tourmenter même une fois qu'ils ont gagné de quoi vivre.

Klaus Baas resterait paisiblement auprès de sa première femme où il était à l'abri de tout souci matériel et il n'entreprendrait pas constamment ses affaires.

Il y a certes des individus chez lesquels l'impulsion créatrice se manifeste dans une mesure réduite ou même pas du tout. Nous en avons des exemples dans nos romans.

Il faut d'ailleurs admettre une relation étroite entre la structure psychique générale d'un individu et son activité créatrice. Ainsi, Klaus Hinrich Baas de Frenssen est doué d'imagination et en même temps il a le sentiment de posséder la force physique et morale voulue pour réaliser les plans qu'il imagine. Sa structure psychique est donc éminemment favorable à l'activité créatrice.

La première femme de Klaus est tout le contraire. Elle ne demande qu'à rester au statu quo. Cette mentalité s'expli-

« Le commerçant qui développe ses affaires, le chef d'usine qui voit prospérer son industrie, est-il joyeux en raison de l'argent qu'il gagne et de la notoriété qu'il acquiert ? Richesse et considération entraînent évidemment pour beaucoup dans la satisfaction qu'il ressent, mais elles lui apportent des plaisirs plutôt que de la joie, et ce qu'il goûte de joie vraie est le sentiment d'avoir monté une entreprise qui marche, d'avoir appelé quelque chose à la vie ».

que par le fait qu'elle n'a ni un cerveau très fertile, ni des nerfs robustes. Son manque de puissance nerveuse permet notamment d'expliquer sa timidité, ses anxiétés, sa frayeur devant les plans de son mari.

Thomas Mann nous a montré chez les Buddenbrook la diminution et même la disparition complète de l'impulsion créatrice à mesure que baisse leur énergie nerveuse.

Le besoin d'activité.

Plusieurs romans nous citent le simple besoin d'activité comme un mobile d'action chez des hommes d'affaires.

Ils nous décrivent des industriels richissimes travaillant encore pour ne point s'ennuyer. Le sentiment de l'ennui dans l'inaction nous apparaît donc ici comme un avertissement de ce que veut la nature : l'action.

Il n'y a pas seulement l'oisiveté qui peut éveiller le sentiment de l'ennui, mais encore toute activité qui ne permet pas aux forces latentes chez un homme de se déployer entièrement. Comme exemple, nous citerons Fink dans « Doit et Avoir » qui, tout en faisant très bien sa tâche au bureau, n'y trouve cependant pas une satisfaction pleine et entière. Il lui faut, pour le préserver de l'ennui, une activité plus ample, des obstacles à vaincre, des forces contraires à combattre et à soumettre.

Le besoin d'action n'anime donc pas tous les individus au même degré. Il est répandu parmi les humains dans des proportions très différentes. L'homme d'action sans cesse en mouvement et le rêveur forment à ce point de vue les deux extrêmes.

Le besoin d'activité est une force qui se rapproche de l'impulsion créatrice. Ce sont là, peut-être, deux aspects d'un seul et unique phénomène. L'impulsion créatrice a cela

de particulier qu'elle se manifeste par la joie de concevoir et de réaliser des choses nouvelles. Le besoin de s'occuper est un sentiment plus négatif, pourrait-on dire. C'est plutôt le dégoût de ne rien faire que le goût à telle ou telle action. Mais ce mobile, pour être négatif, n'en est pas moins fort.

L'impulsion dominatrice.

L'impulsion dominatrice pousse l'homme à soumettre à sa volonté ses prochains et, d'une façon plus générale, les forces qu'il rencontre. C'est également une des tendances que nous trouvons à la base de la vie commerciale.

Dans «Buddenbrooks», Thomas Mann semble considérer les affaires essentiellement comme une émanation de cette impulsion. Gustave Frenssen décrit l'impulsion dominatrice chez Klaus Hinrich Baas. Elle se montre déjà dans son enfance. Encore tout petit, il domine ses camarades de jeu. Plus tard, il embrasse une profession qui lui permettra d'organiser à sa guise et de commander.

Les individus qui ont une forte tendance à dominer choisissent comme lui des positions où ils trouvent des occasions de commander. Or, la vie industrielle et commerciale en offre en grand nombre (1).

L'impulsion dominatrice se manifeste d'ailleurs de diverses manières. Chez le vieux Buddenbrook on sent que la domination constitue une fin en elle-même. Chez Hirsch Ehrenthal, elle touche au besoin de tyranniser.

Chez des individus tels que Baas, par contre, l'impulsion dominatrice est moins nue. Elle est en quelque sorte voilée à leurs propres yeux.

(1) Aussi n'est-il pas rare de voir passer sans autre un chef politique à la tête d'une importante usine ou d'une grande maison de commerce.

Quand les individus de ce type imposent leur manière de voir à leur prochain ou qu'ils obligent autrui à telle ou telle action c'est avec la conviction que leur idée est la seule bonne ou raisonnable.

La soif de liberté.

La soif de liberté est l'impulsion qui pousse l'homme à se libérer des forces qui exercent une contrainte sur lui, qu'elles proviennent d'êtres humains ou non.

L'homme qui cherche à sortir de la condition de subordonné et de salarié aussi bien que celui qui cherche à se libérer par la richesse de la contrainte des besoins matériels est mû par le désir de la liberté.

Si la soif de liberté peut avoir des effets heureux au point de vue économique elle peut aussi agir dans le sens contraire.

Ainsi la liberté individuelle telle que la désirent le poète romantique ou le philosophe anarchiste ou encore certaines natures aristocratiques est incompatible avec l'organisation et la méthode inhérentes au commerce.

L'amour de la lutte.

Certains hommes d'affaires éprouvent du plaisir dans les luttes de la concurrence. Le combat leur procure une joie par lui-même.

Quoique l'amour de la lutte soit souvent étroitement lié à l'impulsion dominatrice on ne doit pas le confondre avec cette dernière. Un individu peut parfaitement posséder une tendance à dominer très considérable et craindre néanmoins la lutte.

Des individus de cette nature cherchent alors à dominer par la persuasion. Mann nous a montré ce phénomène chez

Thomas Buddenbrock qui, en politique et dans les affaires, emploie son charme naturel et surtout une longue patience à persuader ceux qui ne sont pas d'accord avec lui. Il n'aime pas avoir des ennemis et il n'a pas le courage de s'en faire. Il veut absolument vivre dans l'harmonie et cependant il veut arriver quand même au pouvoir. Les individus de ce genre cherchent aussi dans des domaines purement intellectuels un champ d'action à leur désir de dominer.

Ils essayent de faire triompher telle thèse philosophique ou tendent à dominer les esprits dans une branche déterminée de la science. Ce sont là des luttes où les chocs sont en général moins rudes que dans les affaires et la politique.

La conscience de la valeur de soi-même.

La conscience de la valeur de soi-même est un phénomène d'ordre à la fois intellectuel et affectif. Il est d'ordre intellectuel en ce sens qu'il comprend un jugement de valeur sur soi-même ou bien la simple constatation d'un tel jugement de la part d'autrui. Il relève aussi de la vie affective car les opérations intellectuelles dont nous venons de parler sont accompagnées, selon les cas, de sentiments agréables ou désagréables et même de phénomènes physiologiques (battements de cœur, sourires, pleurs, rougeur, etc.) (1).

La conscience de la valeur de soi-même prend, quand un jugement est favorable à notre personne, des formes très diverses : l'orgueil, le sentiment de la dignité, la satisfaction

(1) Ces phénomènes affectifs constituent ces « résonnances organiques des aspirations » dont parle M. Pierre Bovet, à propos de l'impulsion combative. (Voir son livre intitulé « L'instinct combatif », Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, S. A. 1917). Il attribue d'ailleurs ce mot à Ernest Dürr.

d'avoir fait un pas vers un idéal (en particulier la satisfaction résultant de l'accomplissement d'un devoir), le bonheur que procure la gloire et d'autres sentiments analogues.

Quand un jugement nous est défavorable, nous ressentons, suivant les circonstances, de l'abattement, de l'humiliation, de la honte, de l'aigreur, de l'amertume.

Goethe, au sujet d'une crise de Wilhelm Meister, nous parle même d'un sentiment de mort. D'autres romans nous citent le dégoût de vivre conduisant au suicide.

Pour la plupart des hommes, l'estime d'autrui a une part très grande dans la formation de leur opinion sur eux-mêmes. Nous avons vu dans nos romans que certains individus aiment même par-dessus tout les applaudissements d'un public. Il en est ainsi par exemple de Wilhelm Meister. D'autres, au contraire, n'attribuent d'une façon générale aucune importance au jugement d'autrui. Ils ont leur ligne de conduite et c'est l'obéissance à cette dernière qui leur donne le sentiment du mérite.

Le roman commercial allemand nous fournit nombre d'épisodes où se manifeste le désir d'être estimé par autrui. Nous n'en prendrons que quelques-uns ici : L'effet d'une insulte sur l'âme est décrit dans l'épisode de « Doit et Avoir » où Fink se moque d'Anton Wohlfart. Ce dernier ressent en un clin d'oeil un sentiment de dépréciation, d'abaissement, puis un impétueux désir de détruire cet effet. Immédiatement, il provoque Fink en duel.

Ce défi qui équivaut à prétendre être supérieur à son adversaire par le courage et la force, a pour conséquence qu'Anton se sent rehaussé dans sa propre valeur. Son geste lui assure en même temps un respect très profond de la part de ses collègues témoins de la scène, ainsi que l'estime de son chef.

Il existe des états et des actions auxquels les hommes accordent leur estime d'une façon presque unanime. Il en est ainsi, par exemple, de la beauté du corps humain, de la force musculaire, de l'adresse, bref de tout ce qui caractérise au point de vue physique un bel exemplaire de l'espèce humaine. Le courage est également une vertu qui vaut à celui qui la possède l'estime et la considération.

Avec les progrès de la civilisation, les causes d'estime augmentent en nombre et se différencient. La société se divise en classes et en groupes professionnels. Chacun d'eux accorde son estime à des états et des actes différents. Nous avons vu dans nos romans que, dans la première moitié du ^{xx}^e siècle, un commerçant travailleur, économe et rangé était très estimé dans la bourgeoisie, tandis qu'il ne trouvait que du mépris de la part des nobles qui considéraient le commerce comme une « *ars sordida* ».

Nous étudierons maintenant plus spécialement le rôle joué par la conscience de la valeur de soi-même dans la vie commerciale.

Elle se manifeste d'abord lors du choix de la profession. Préférer une profession c'est, pour une bonne part, désirer remplir la fonction considérée comme supérieure aux autres. Wilhelm Meister croit qu'un artiste vaut plus qu'un commerçant ; le négociant Werner est persuadé, au contraire, que sa profession est infiniment plus sérieuse et digne de respect que le théâtre. Godwi, le héros du roman de Brentano, considère la vie oisive et romantique qu'il mène comme supérieure à l'existence d'un commerçant. Römer est persuadé du contraire. Mais tous les quatre personnages dont nous venons de parler sont également fiers de leurs occupations respectives et ils se sentent blessés quand on les critique.

Un autre personnage du roman de Brentano, un jeune homme d'une nature absolument anti-commerciale, est arrivé

par un raisonnement à admettre que seule la vie de l'homme d'affaires vaut quelque chose. Ce jugement de valeur éveille aussitôt, chez le jeune homme, un très fort désir d'être un commerçant capable. Il méprise et hait dès lors tout ce qui pourrait le détourner de la profession de marchand.

La conscience de la valeur de soi-même se manifeste aussi dans la vie commerciale par rapport à la capacité professionnelle. Dans les affaires, on estime particulièrement l'individu qui accomplit correctement sa tâche. Plus il est capable, plus il est respecté. Le désir de gagner cette estime constitue un mobile d'action des plus importants.

Klaus Hinrich Baas en est un exemple. Au cours de son apprentissage, il se trouve dans un milieu social où l'on estime hautement la capacité commerciale. Par imitation et par suite de raisonnements, il attribue également de la valeur aux fonctions de ses collègues. Durant des mois, il est mû par le désir de devenir aussi capable que ces derniers. Il est tourmenté quand il fait des bévues. En revanche, il se sent heureux quand il réussit dans son travail. Il observe en particulier avec envie le comptable Eschen qui lui paraît être l'incarnation de la capacité commerciale.

Un jour ce dernier dit à Klaus qu'il deviendra un bon employé. Le fait d'obtenir une marque d'estime de la part d'un collègue qu'il considère comme supérieur remplit Klaus de joie.

La conscience de la valeur de soi-même explique également en partie l'ambition. Nous avons vu que le monde commercial forme une hiérarchie de fait qui comprend d'une part tous les grades d'employés, depuis l'apprenti jusqu'au chef d'entreprise, et d'autre part les divers degrés de grandeur et de puissance des patrons.

Les romans «Buddenbrooks» et «Frau Jenny Treibel» nous montrent que le monde commercial estime les entre-

prises d'une façon très variable selon le degré de leur importance. Le marchand de céréales en gros Buddenbrook s'oppose, par amour-propre, au mariage de son fils Gotthold avec une jeune fille qui «sort d'un magasin». Quand la bru de Frau Jenny Treibel veut vexer son mari, c'est-à-dire le blesser dans la conscience de sa valeur, elle lui rappelle que sa mère est sortie d'un magasin d'oranges tandis que son père à elle faisait déjà le commerce avec l'outre-mer.

Bien des commerçants attachent un sentiment d'orgueil à la grandeur du chiffre d'affaires et cela les stimule fortement dans leur activité.

Il n'est pas possible d'établir des cloisons étanches entre les diverses aspirations innées de l'homme. Ceci s'applique en particulier aux relations qui existent entre la conscience de la valeur de soi-même et les autres aspirations. Par exemple, quand un homme, obéissant à son impulsion dominatrice, a réussi à soumettre des forces contraires, il devient facilement orgueilleux. Inversement Wilhelm Meister est fortement troublé dans la conscience de sa propre valeur, lorsque son amante semble lui devenir infidèle.

Comme d'autres impulsions, la conscience de la valeur de soi-même tendait à l'origine à assurer le triomphe de la vie. Rappelons que le sens primitif du mot valeur fut celui de force, courage à la guerre; en latin *valere* signifie littéralement «être fort». Le désir de se faire valoir a évolué et s'est transformé à tel point qu'il peut, dans certaines circonstances, devenir une force nettement hostile aux tendances primitives de la vie.

Nous trouvons, par exemple, des gens qui se font valoir par des perversités et même des défauts physiques. Vers la fin du siècle, c'était une mode dans les milieux littéraires décadents. Le « Simplizissimus » a tourné en ridicule

ces littérateurs décadents dans une caricature intitulée « Poètes modernes ». (1). On y voit, dans un café, une réunion d'individus difformes suçant du sirop à travers des pailles et regardant d'un air dédaigneux un gros homme bien portant mangeant de bon appétit sa choucroute garnie. Sous la caricature se trouve ce texte : « Nous ne pouvons pas nous abaisser à fréquenter un tel individu, il n'est pas taré comme nous ».

Thomas Mann nous a montré Christian Buddenbrook se faisant une gloriole de ses désordres moraux. Dans sa conversation, il aime à se faire valoir par des bizarreries malsaines.

Max Kretzer nous a montré la soif de se faire valoir poussant certains dégénérés à des dépenses insensées.

Ephraïm Kuh, dans le roman « Poète et commerçant », a un sentiment de fierté du fait de son incapacité commerciale.

Nous avons vu des gens qui n'ont point, ou dans une mesure très faible, la conscience de la valeur d'eux-mêmes. L'opinion d'autrui sur leur propre personne les laisse indifférents. Ils réagissent à peine à une insulte.

Christian Buddenbrook, par exemple, devient un homme de ce genre à mesure qu'il avance en âge. Dans sa jeunesse, sa conscience de sa valeur se pervertit. Plus tard elle disparaît presque totalement. Il admet sans vergogne son incapacité dans les affaires, il se fait l'amuseur de ses collègues du cercle en se ridiculisant lui-même, il se montre en public avec des cocottes, il raconte ses infirmités avec force détails à tout le monde. Quand Thomas l'insulte c'est à peine s'il réagit. Bref, ce qui éveillerait la colère ou la honte chez un individu sain, le laisse indifférent.

(1) Cette caricature est reproduite dans le livre de Soergel, « Die deutsche Dichtung der Gegenwart ».

Les tendances érotiques.

Les tendances érotiques, depuis leurs formes sensuelles jusqu'à l'attrait purement sentimental des cœurs, sont parmi les plus fortes impulsions qui se manifestent chez un être humain normal. Elles jouent par conséquent un rôle énorme comme mobile d'action. Mériter la faveur de l'autre sexe est pour l'homme et la femme un puissant facteur d'efforts. C'est en particulier aussi un facteur de l'activité économique.

La nature humaine est ainsi faite que la femme se donne de préférence à l'homme le plus beau et le plus fort. Le développement de la civilisation et l'organisation de la société ont ajouté à ces deux premiers facteurs l'honneur que procure la position sociale, le degré de culture, la fortune.

Aussi l'homme fait-il des efforts pour atteindre ces derniers biens très souvent en vue de gagner la faveur d'une femme qu'il aime. Klaus Baas travaille avec ardeur à son avancement pour être digne d'une petite amie d'enfance, une fillette de pasteur de campagne. Quand il devient employé, il estime qu'il est en droit d'échanger des lettres avec elle et c'est bien de sa position sociale qu'il lui parle d'abord.

Non seulement le désir de se faire valoir auprès de la femme peut être un mobile d'action puissant, mais le fait même d'aimer et d'être aimé peut stimuler le goût du travail. L'amour de Wilhelm Meister pour une jolie comédienne a sur lui l'effet d'un tonique. Il sent ses facultés s'aiguiser, il est plus précis, plus éveillé, plus expéditif. Un des thèmes préférés de Rudolf Herzog, c'est que le travail commercial et industriel perd tout attrait, devient morne et triste quand celui qui s'y adonne est privé d'amour. Klaus Baas, au temps de son apprentissage, est tourmenté par l'instinct sexuel et cela le gêne dans son travail. Il n'est de nouveau à son affaire

que lorsqu'il a sa petite amie à laquelle ne le lie, d'ailleurs, qu'une amitié tout à fait chaste (1).

Dans les cas précédents, l'amour stimule toutes les facultés, tandis que le refoulement des forces érotiques, sous leur forme physique ou sentimentale est nuisible à l'activité professionnelle.

Mais disons tout de suite que si l'amour peut être favorable au négociant, il peut également avoir un effet néfaste sur lui. Les vifs sentiments qu'Anton Wohlfart éprouve pour la fille du baron de Rothsattel l'entraînent un moment hors de sa carrière.

Nous avons vu d'ailleurs dans les romans étudiés que la femme n'inspire pas les mêmes sentiments à tous les hommes d'affaires. Il est des commerçants qui désirent que leur épouse soit un ornement et un agrément de leur existence. Klaus Baas veut au contraire voir dans sa femme un camarade, un associé qui pense et agisse dans la même direction que lui et redouble ainsi sa force.

Les épouses des hommes d'affaires que nous trouvons dans certains romans de couleur naturaliste sont de préférence d'anciennes vedettes de music-hall, femmes belles et dépensières. Leurs maris les entretiennent comme des objets de luxe qu'ils exhibent orgueilleusement en société.

(1) Cet épisode de la vie de Klaus nous enseigne qu'une liaison sentimentale peut faire reculer le désir érotique chez un jeune homme. Mais sous n'importe quelle forme que ce soit, l'impulsion de l'amour veut avoir ses droits. Notons d'ailleurs que Klaus, arrivé à la trentaine, ne se contente plus de sentiments seulement. Il veut connaître l'amour pleinement et entièrement. Celui qui lui accorde une femme belle et pleine de tempérament lui donne un sentiment de liberté, de valeur personnelle au point qu'il embrasse ensuite les affaires avec sûreté et avec ardeur.

Sous quelque forme qu'elles se présentent, les forces érotiques sont liées à d'autres impulsions. Elles sont étroitement unies d'abord avec la conscience de la valeur de soi-même. Le désir d'un homme de se faire valoir est en effet particulièrement vif en présence de la femme. Il est évident que les forces érotiques sont liées aussi à la tendance de la conservation de la race.

Nous avons rencontré, au cours de nos lectures, des individus chez lesquels l'instinct sexuel est diminué et même nul. C'est Marthe Ruhland, la première femme de Klaus Hinrich Baas; c'est encore une sœur de Thomas Buddenbrook. Notons que chez ces femmes, l'absence d'instinct sexuel va de pair avec l'absence de l'impulsion créatrice (1).

Le désir des jouissances que procure la richesse.

En dehors des aspirations que nous avons énumérées précédemment, il nous faut dire que le désir des jouissances que procure la richesse est évidemment un grand ressort d'activité.

Notons d'emblée que les réalisations des impulsions étudiées précédemment sont accompagnées de jouissances. Il en est ainsi quand l'homme crée quelque chose, quand il a gagné la faveur de la femme qu'il aime, quand il voit grandir et se développer un enfant qui pourra devenir son successeur, etc.

(1) La psychanalyse appuie fortement sur l'interdépendance des impulsions qui poussent l'homme à créer, à lutter, à s'affirmer et de la tendance sexuelle.

Citons par exemple Baudoin :

« L'analyse constate que chez les adultes, la tendance progressive et extraverse comprend en elle la tendance sexuelle; que la peur de la vie et de l'extraversion comprend la peur ou le dégoût de la sexualité. (Baudoin, *Etudes de Psychanalyse*, Delachaux et Niestlé, S. A.).

Il est en outre des jouissances qui ne semblent pas liées directement à la réalisation d'impulsions déterminées, qui paraissent avoir un but en elles-mêmes.

Ainsi les jouissances gastronomiques consistent dans des sensations du palais si nombreuses et variées qu'elles ne sont pas explicables par le besoin de nutrition seulement. La conservation de l'homme n'exige pas un choix culinaire pareil à celui qu'il s'accorde de nos jours.

Parmi les jouissances indépendantes de toute autre aspiration déterminée, il y a également l'infinie variété des jouissances de l'esprit : esthétiques, musicales, littéraires, etc.

La description des jouissances qu'apporte la richesse, n'a pas été laissée de côté par nos romanciers. Il nous en ont donné toute la gamme depuis les soupers mondains et les fêtes au champagne des spéculateurs du roman naturaliste jusqu'aux hautes jouissances intellectuelles et littéraires de l'entourage du banquier berlinois Moses Mendelssohn, en passant par les robustes plaisirs de Klaus Baas.

Ce n'est pas la place ici d'étudier la psychologie de ces jouissances. Il nous suffit de savoir que le fait de les désirer est un puissant mobile d'action chez l'homme d'affaires.

Plusieurs auteurs, entre autres Thomas Mann et Gustave Frenssen, nous ont montré en outre que la soif des jouissances peut prendre une place trop grande parmi les impulsions d'un individu, qu'elle peut évoluer soit dans le sens d'une complication et d'un raffinement excessifs, soit dans celui du dévergondage et de la perversité. Le désir des jouissances change alors d'effet; il devient un facteur de décadence et de ruine morale, physique et économique.

Il nous faut dire encore qu'il existe des individus qui ne connaissent pas le désir de la richesse et des jouissances qu'elle procure. Ils se contentent d'une existence modeste et retirée, n'enviant personne et ne demandant rien à la vie.

Il y a deux catégories parmi ces individus : ceux qui sont vraiment dépourvus du désir inné de jouir des biens qu'offre la richesse, ou qui l'ont à un degré très faible, et ceux qui auraient goût à ces biens mais savent y renoncer grâce à une intelligence supérieure.

Les romans que nous avons traités nous donnent des exemples des deux catégories. Dans la première nous avons Martje Ruhland, qui n'a aucune envie de rendre son existence plus belle et plus ample. Rester assise paisiblement devant une tasse de café et s'entretenir toute la journée de banalités avec sa mère, c'est à cela que se borne son idéal de vie. A ses yeux, s'enrichir, c'est presque pécher. Une soeur de Thomas Buddenbrook ne demande aucun plaisir non plus. Elle ne cherche ni à plaire ni à jouir elle-même des biens qu'elle possède. Sa vie se consume dans un ascétisme mystique.

Dans la seconde catégorie, nous avons Willibald Schmidt. Une intelligence très étendue lui permet de se livrer à des jouissances intellectuelles qui compensent pour lui l'absence de jouissances matérielles. Cela le préserve de l'envie et lui permet d'être heureux.

L'aspiration à la réalisation d'un type d'homme supérieur

La richesse permet à l'homme de réaliser ses plus nobles aspirations.

Elle lui permet premièrement de poursuivre la réalisation d'un idéal de beauté. L'homme veut être beau lui-même. Les loisirs que lui accorde la richesse lui permettent de se livrer à des exercices tendant à un développement harmonieux de son corps. Il cherchera à rehausser ses qualités physiques par les vêtements et la parure; l'argent lui en fournira les moyens. La fortune lui permet également de vouer du temps à l'éducation de ses gestes et de sa tenue.

L'homme emploiera ensuite sa richesse pour faire du cadre de son existence un ensemble répondant à un idéal esthétique. Il s'efforcera de réaliser la beauté dans sa maison, son jardin, son parc, sa voiture.

Il recherchera également la beauté ou l'élégance dans son langage. Enfin, s'il possède des talents artistiques, il voudra réaliser ses désirs de beauté dans l'art. Il ne créera peut-être pas des œuvres lui-même, mais du moins jouera-t-il le rôle de mécène.

On pourrait nous faire un grief de traiter des aspirations de l'homme vers la beauté dans un chapitre à part, alors qu'il semble au premier abord que l'on pourrait faire entrer ces impulsions dans les jouissances matérielles ou intellectuelles auxquelles nous avons consacré le chapitre précédent.

Voici la raison pour laquelle nous avons procédé ainsi : Il nous semble, et l'étude du roman nous a fortifié dans cette opinion, qu'on ne peut pas identifier le désir d'être beau soi-même et de réaliser la beauté dans ses propres œuvres avec la jouissance pure et simple que procure le spectacle de la beauté.

Le désir tenace au cœur de l'homme et de la femme d'être beaux eux-mêmes, le bonheur qu'ils éprouvent quand ils le sont, les sentiments désagréables qui se manifestent dans leur conscience quand ils se savent laids, sont des phénomènes psychologiques différents de la simple jouissance que procure un beau spectacle. Un jugement sur la beauté d'un objet touchera un homme très différemment si un lien l'unit à cette chose (par exemple s'il en est propriétaire et plus encore s'il en est l'auteur) ou s'il lui est totalement étranger.

Certains psychologues nous objecteront que la beauté et la parure ne sont qu'un artifice de la nature pour assurer la rencontre des deux sexes et par conséquent la continuité de la race. Nous répéterons ici encore qu'on ne peut pas établir

une séparation nette entre les différentes impulsions qui se manifestent dans l'homme. Nous admettons en particulier qu'il y a une intime liaison entre l'instinct sexuel et les aspirations de l'homme vers la beauté. Cependant nous sommes nettement opposé à l'opinion que la beauté n'est qu'un moyen d'attirer un sexe vers l'autre et d'assurer ainsi la transmission de la vie. La nature n'avait pas besoin d'un pareil artifice. Le fait que la vie peut fort bien être engendrée par deux laideurs le prouve.

A notre avis, il faut renverser la proposition ci-dessus et dire que la nature favorise la transmission de la vie des individus qui répondent le mieux au type qu'elle veut réaliser. Ce n'est pas pour qu'il s'attirent l'un l'autre que la nature crée chez les deux sexes de beaux individus; c'est parce qu'ils sont beaux, c'est-à-dire qu'ils répondent le mieux aux intentions de la nature, qu'ils s'attirent pour créer de la vie nouvelle.

Dans la première des propositions, la vie, la continuation, constitue la fin de tout. Dans la seconde, c'est l'individu, la réalisation de la nature, la créature elle-même dans sa beauté, dans sa parure qui est le but. Et ceci est beaucoup plus satisfaisant.

Ce sont là les raisons qui nous poussèrent à traiter séparément des autres impulsions les aspirations de l'homme vers la réalisation de la beauté.

La richesse, avons-nous dit, permet également à l'homme de se livrer à l'étude et de cultiver son esprit. Il ornera son intelligence et s'adonnera à la recherche de la vérité scientifique et philosophique (1).

(1) Goethe, dans «*Wilhelm Meisters Lehrjahre*», est d'avis que la soif de connaître la vérité constitue une tendance innée (Trieb) notamment dans ce passage au sujet du fils de Wilhelm Meister (Livre 8, chap. 1er) : «*L'instinct inné d'apprendre à connaître l'origine et la fin des choses se manifeste de bonne heure chez le garçon* ».

Nous allons examiner maintenant comment les aspirations vers la beauté et vers la connaissance peuvent être des facteurs de l'activité économique. Disons d'emblée qu'elles le sont indirectement. La richesse permettant de les réaliser, elles font partie des impulsions qui poussent le commerçant à gagner de l'argent.

Souvent ces impulsions existent à l'état obscur chez ces individus. Dans plusieurs des romans que nous avons étudiés, nous voyons des commerçants, sortis de milieux populaires, animés du désir d'être riches sans connaître en somme tout ce que la fortune peut donner à l'homme dans le sens d'un perfectionnement de sa personnalité. Pour eux, la richesse est en quelque sorte entourée d'un nimbe. La plupart sentent plus ou moins distinctement la supériorité du riche cultivé sans bien s'expliquer à quoi elle tient. Arrivés à la fortune, ils imitent souvent sans les comprendre les faits et gestes en usage dans la classe sociale au sein de laquelle ils sont entrés. C'est alors que naît la mentalité du « nouveau riche ».

Ce phénomène nous a été dépeint par Fontane dans la personne de Jenny Treibel. Cette femme cultive, sans compréhension et par pure vanité, la poésie et le chant. Elle dit de grandes phrases sur la beauté de ces arts, mais on se rend compte que ce sont là des mots répétés, que ce n'est pas senti, que cela ne répond pas à des émotions véritables, que c'est de l'imitation, du vernis, du clinquant, du faux. Elle met en évidence avec pédanterie ses quelques superficielles connaissances. Elle recherche la société d'aristocrates et de savants et joue à la femme supérieure en prenant des airs désintéressés, alors qu'au fond elle est très matérialiste. Aussitôt que ses intérêts sont en jeu, la marchande prosaïque revient à la surface.

Alice Berend nous a montré un phénomène analogue chez les membres de la famille Spreemann. Ils achètent pêle-

mêle un piano, une baignoire, un petit chien, assistent à un concert de Wagner, parce que tout cela répond aux moeurs de la classe sociale à laquelle ils se sont élevés par leurs affaires. Jenny Treibel et les Spreemann sont poussés par la vanité (qui est une forme de la conscience de la valeur de soi-même) à franchir les premières étapes dans la formation d'un type supérieur d'humanité.

Il y a des individus qui, tout en sortant d'une basse couche sociale, comprennent, grâce à une intelligence pénétrante, les goûts, les occupations intellectuelles et artistiques des classes supérieures auxquelles ils s'élèvent. Il en est ainsi de Klaus Hinrich Baas. Ce fils d'ouvrier, qui commence par être manœuvre au port de Hambourg, s'adapte très bien à la société des commerçants de la classe patricienne. Frenssen nous parle à plusieurs reprises d'un désir, qui se manifeste chez Klaus, de réaliser lui aussi une existence plus riche et plus belle que celle qu'il mène. L'auteur nous décrit l'admiration de Klaus pour ses riches camarades de Singapour et il nous montre comment il arrive finalement, en les imitant, et aussi grâce aux conseils de son ami Eschen, à être leur égal au point de vue des goûts, des manières, du savoir-vivre, de la distinction.

Klaus Baas s'exprime également au sujet de la littérature et de la philosophie. Il apprécie beaucoup ces deux formes de la vie de l'esprit, sous cette réserve, cependant, qu'elles n'accaparent pas la force dont l'homme d'affaires a besoin pour son travail professionnel.

Il y a des commerçants qui cherchent moins à réaliser dans leur propre personne un type d'humanité supérieure que dans leurs enfants.

Le père Ehrenthal, dans « Doit et Avoir », a presque un culte pour son fils Bernhard qui vit entièrement dans les études et la méditation. Il achète tous les livres que son

fils désire et lui paie des études. Sans comprendre ni le sens ni la portée des travaux de son garçon, il ressent cependant une grande fierté de le voir si instruit.

Les romans allemands montrent peu d'exemples de ce genre, aussi nous permettrons-nous d'insérer ici, à titre complémentaire, un passage tiré de « César Birotteau » de Balzac dans lequel ce phénomène apparaît d'une façon lumineuse.

« Enfin, l'éducation de Césarine, fille unique, idolâtrée autant par lui (César Birotteau, parfumeur enrichi) que par Constance (sa femme) nécessitait de fortes dépenses... Imaginez les jouissances du pauvre paysan parvenu quand il entendait sa charmante Césarine répétant au piano une sonate de Steibelt ou chantant une romance. Quand il la voyait écrire correctement la langue française, lire Racine père et fils, lui en expliquer les beautés, dessiner un paysage, ou faire un sépia. Revivre dans une fleur aussi belle!...

Dans son roman « Buddenbrooks », Thomas Mann nous montre comment se développe, dans une riche famille de commerçants, la tendance au raffinement esthétique. Une génération surpasse l'autre par la distinction de la tenue et des gestes, la compréhension du beau, l'amour de l'art, la recherche de l'extraordinaire lors du choix de l'époux ou de l'épouse.

Nous avons vu que Thomas et Gerda Buddenbrook forment à un moment donné l'un de couples les plus selects de Lübeck. Ils ressemblent cependant aux fleurs de serre qui sont d'autant plus fragiles qu'elles sont plus belles. La délicate complexion de leur système nerveux les rend incapables de procréer des enfants robustes et après quelques années, Thomas est lui-même brisé par la violence de la vie commerciale.

Thomas Mann a mis là en évidence un fait de la plus haute importance, c'est que les tendances qui déterminent la réalisation d'un type d'homme supérieur peuvent à un moment donné devenir un facteur de décadence.

D'autre part, Frenssen nous a donné dans Arthur Eschen un exemple d'homme chez lequel les occupations esthétiques absorbent une partie de la force qu'il devrait vouer aux affaires. Ici aussi, les aspirations de l'homme vers une culture supérieure sont un facteur de ruine au lieu d'un stimulant économique.

Le désir d'entrer dans la noblesse qui s'est manifesté longtemps dans les milieux commerciaux allemands et qui se manifeste de nos jours encore dans le monde commercial et industriel anglais peut être partiellement expliqué par les impulsions que nous venons d'analyser sous le nom de tendances à la réalisation d'un type supérieur d'humanité.

L'aristocratie fut, durant des siècles, la classe sociale qui était le mieux à même de réaliser une existence dans laquelle la beauté jouât un rôle de premier plan. C'est dans son sein qu'on a cultivé le savoir-vivre, la politesse, l'esprit, les beaux-arts. Bref, la noblesse constitua pendant des siècles une classe d'hommes supérieurs, du moins à certains points de vue. Goethe exprime cette idée dans « Wilhelm Meisters Lehrjahre » et Immermann la confirme dans son roman « Die Epigonen ». Qu'il n'en soit plus ainsi de nos jours, c'est hors de doute. Mais dans les pays où l'aristocratie est encore légalement maintenue, un nimbe de supériorité continue de l'entourer.

Le désir de poursuivre la réalisation d'une existence répondant à un idéal d'humanité supérieure peut avoir un effet directement anti-commercial. Nous l'avons vu chez Wilhelm Meister. Ce dernier est assoiffé de grandes idées, il est enclin aux belles rêveries philosophiques et littéraires et cela

au point de ne pouvoir se plier à la spécialisation qu'exige la profession de négociant. Wilhelm possède ensuite un vif sentiment de la beauté que l'activité commerciale ne satisfait point.

Sa fertile imagination lui fait concevoir toutes sortes de belles attitudes physiques et morales qu'il désire réaliser au théâtre à défaut de pouvoir le faire dans la vie réelle, comme l'aristocrate.

Dans « *Dichter und Kaufmann* » de Berthold Auerbach l'étude, la culture de l'esprit entraîne Ephraïm Kuh hors de la profession commerciale.

Nous emprunterons encore à la vie réelle un exemple d'individu chez lequel la soif de la science a un effet nettement anti-commercial : Schopenhauer. Chez lui, l'intelligence spéculative jouait un rôle d'autant plus grand que les impulsions qui, en général, poussent l'homme à l'activité commerciale lui faisaient défaut.

Il paraissait destiné par les circonstances à devenir commerçant. Son père lui avait déjà ouvert un chemin dans les affaires, et à sa place, un individu qui eut possédé le goût du négoce aurait réussi. Il souffrit cependant d'une façon indissimulable dans le commerce, tant cette profession était opposée à sa nature. Dans ses lettres, il manifesta en termes passionnés son besoin d'étudier. Quand sa mère lui permit d'aller au gymnase, il étudia avec une avidité extraordinaire.

Plus tard, il conçut sa philosophie dont la quintessence est celle-ci : Le monde est fait de deux éléments : la volonté et la représentation. La volonté est la force aveugle qui cause les mille agitations et par suite les mille souffrances de l'homme. Il faut donc s'en libérer pour ne se livrer qu'à la contemplation pure. Or, il est évident que le désir de la richesse est une forme de la volonté dont parle Schopen-

hauer et que les affaires constituent pour lui de vaines agitations.

Disons pour terminer que le processus de la formation de types d'hommes supérieurs sur la base de la fortune acquise peut se réaliser dans d'autres activités que le commerce et l'industrie : les carrières militaires, administratives, l'agriculture, la politique. C'est néanmoins dans le commerce et l'industrie que ce processus est à la fois le plus fréquent et le plus remarquable.

CHAPITRE IV

Influence du milieu social sur la mentalité de l'homme d'affaires

Le milieu dans lequel vit l'homme a une influence très grande sur la formation de sa mentalité. Il en est ainsi en particulier pour le commerçant.

Certains sociologues ont été impressionnés par l'importance de cette influence au point qu'ils considèrent l'homme avec ses goûts, ses penchants, ses principes, toute sa manière de vivre comme un produit social.

Notre étude nous a montré, en revanche que la mentalité d'un homme est composée de deux catégories d'éléments : 1° ceux qui sont inhérents à sa nature; 2° ceux qui ont leur origine dans la vie sociale.

La preuve que la mentalité d'un individu n'est pas uniquement un produit social réside dans les différences profondes qui séparent les hommes au point de vue de la manière d'agir et de penser. Si la mentalité était uniquement un produit social, les individus appartenant à un même groupe seraient identiques au point de vue psychologique. Or, nous avons vu que cela est loin d'être le cas. L'étude du roman a montré qu'il y a action et réaction entre la société, et l'individu.

Pour qu'un individu fasse siens des principes, des coutumes, des usages, il faut que des forces psychiques élémentaires le poussent à les adopter. Ainsi, l'idée d'un devoir n'agit pas par elle-même. Elle peut être enregistrée de nombreuses fois par le cerveau d'un homme, sans qu'elle ait une influence quelconque sur ses actes. Elle en exercera une le jour seulement où l'individu en question attachera, pour une cause quelconque, une idée de mérite à l'accomplissement de ce devoir. Or, le désir du mérite ou, en d'autres termes, la conscience de la valeur de soi-même est un phénomène de nature tout individuelle.

Inversement, nous avons vu que des circonstances de la vie ou de graves événements peuvent supprimer dans l'esprit d'un individu l'idée que tel principe, telle façon d'agir soit méritoire. Dès lors, ce principe n'aura plus d'influence sur les actes de l'individu quoique ce dernier en ait parfaitement gardé le souvenir. Auerbach, Frenssen, Freytag et d'autres écrivains nous ont montré ce phénomène.

Parmi les facteurs sociaux de la mentalité de l'homme d'affaires, il faut distinguer: l'influence de l'activité commerciale sur la formation du caractère, les idées qui ont cours généralement dans la classe des négociants, les usages qui dominent la profession et enfin l'influence des coutumes et des idées répandues dans la société en général.

Nous allons examiner rapidement ces différents points, toujours à la lumière des romans.

L'influence de la technique des affaires sur la mentalité commerciale

Une évolution s'est produite dans la mentalité du monde commercial depuis le début du XIX^e siècle, époque à laquelle

prédominaient les petites entreprises jusqu'à notre ère de trusts et d'entreprises gigantesques. Il va sans dire que cette évolution n'est pas exactement telle qu'elle ressort d'une comparaison des romans de différentes époques. Les écrivains ont évolué eux-mêmes et un romancier moderne, par exemple, ne voit plus les choses d'un même œil qu'un romantique.

L'évolution dont nous parlons ci-dessus s'est faite surtout dans le sens d'un développement des méthodes rationnelles aux dépens du travail traditionnel et de la routine. La séparation de l'homme d'avec la nature l'a rendu très rationaliste et a détruit peu à peu cette bonhomie naïve et cette tranquille simplicité qui caractérisaient encore le négociant de l'époque de Freytag.

D'autre part, l'esprit d'initiative s'est développé d'une façon extraordinaire. L'homme ne recule plus devant les réalisations les plus formidables. Son courage, sa hardiesse, sa puissance réalisatrice, ont progressé avec les moyens techniques à sa disposition.

Les idées morales et esthétiques

Les romanciers se sont passablement occupés des questions morales inhérentes à la vie de l'homme d'affaires. Disons tout de suite qu'ils l'ont fait en artistes et non en hommes de science. Dans leurs critiques et dans leurs louanges nous ne trouvons pas les distinctions qu'il eût été nécessaire de faire. Les principes de morale professionnelle et les normes basées sur la religion y sont confondues couramment.

Esquissons rapidement les différents types moraux que nous avons trouvés au cours de nos lectures.

Nous avons d'abord le commerçant profondément chrétien qu'est Heinrich Dultz, du roman de Kullberg. Animé d'une grande piété, il croit à l'absolu des notions du bien et

du mal. Sa morale est inséparable de sa religion; il unit dans un seul élan l'amour de Dieu, de son prochain et de son entreprise et il place ses affaires sous la protection divine.

On se demande comment un homme peut mêler sincèrement des prières chrétiennes à des aspirations matérielles. L'explication nous paraît cependant possible. C'est sa bonne volonté envers les autres hommes qui dirige Dultz dans le dédale de ses affaires. Si par la force des choses, il est obligé de se conformer à des lois économiques, en elles-mêmes amORAles, si pour s'enrichir, il tire profit du travail d'autrui, c'est avec la conscience qu'il le fait dans des proportions équitables.

Au reste, tout en s'enrichissant, il enrichit autrui. Il aide de nombreux commerçants dans leurs entreprises. En somme, il est à la société ce que le levain est à la pâte. Ce rôle est parfaitement conciliable avec l'amour du prochain, aussi Heinrich Dultz est-il, par excellence, l'« homo bonae voluntatis » de Kant.

Si certains hommes savent unir une grande capacité commerciale à une profonde religiosité, d'autres voient à certains moments un fossé entre leurs intérêts et leur croyance. Le consul Buddenbrook est de ceux-là. Nous avons vu qu'il s'agit chez lui d'une question de tempérament. D'autres hommes considèrent la religion chrétienne véritable, avec l'abnégation qu'elle comporte, comme absolument inconciliable avec les affaires. A ce point de vue, nous avons déjà cité Brentano.

Parmi les hommes de bonne volonté, nous pourrions encore classe T. O. Schröter et Anton Wohlfart. Sans être très religieux, ni l'un ni l'autre, ils sont remplis du besoin de servir autrui.

A leur côté, nous placerons encore Klaus Hinrich Baas. Cependant, disons tout de suite qu'il fait du mal au cours de

son existence. Il ne lui répugne pas de spéculer sur des guerres, il s'adonne à la concurrence, s'emporte, lutte, frappe, blesse, mais on a toujours l'impression qu'il ne pourrait faire autrement, que c'est l'impératif de sa puissante nature et qu'il n'est pas, au fond, animé de mauvaise volonté envers son prochain. Il lui arrive d'ailleurs souvent de se repentir du mal qu'il a commis.

Nous avons, d'autre part, des individus dépourvus de scrupules moraux, égoïstes, se servant d'autrui comme d'instruments quelconques, animés de sentiments crapuleux et leur donnant sciemment suite. Parmi les individus de ce genre, citons les Ehrenthal, les Itzig, etc.

D'où proviennent ces différences entre les types? On peut distinguer quatre catégories parmi les éléments de la moralité d'un individu : la nature de son intelligence qui lui permet plus ou moins de mesurer la portée de ses actes, sa sensibilité, la mentalité générale du milieu dans lequel il vit, ses expériences personnelles.

Certaines idées circulant dans la société sont favorables au commerce et encouragent l'homme à se livrer aux affaires, d'autres sont nettement hostiles au négoce. Les sociologues nous ont montré que certaines religions, certaines doctrines politiques et philosophiques ont une grande influence sur le progrès ou le recul du goût des affaires dans la société.

La philosophie dominante de l'époque à laquelle nous nous intéressons ici a une influence favorable sur l'activité économique. Cependant, notre étude nous a montré qu'il y eut, au cours de tout le xix^e siècle, des écrivains qui, pour des motifs moraux ou esthétiques, considérèrent le commerce comme une occupation inférieure et même condamnable.

Selon qu'un individu est sous l'impression d'idées favorables ou défavorables au commerce, sa capacité commerciale sera augmentée ou diminuée.

CHAPITRE V

Conclusion.

Nous avons vu qu'il y a lieu de distinguer trois groupes d'éléments dans la mentalité d'un négociant :

1. les impulsions innées qui le poussent à l'action;
2. la nature de son intelligence et de son système nerveux;
3. ses idées reçues d'autrui ou acquises par lui-même, grâce à des raisonnements ou des expériences.

Par rapport aux impulsions qui poussent l'homme à l'activité commerciale, deux vérités indiscutables découlent de notre étude :

1. Les différentes impulsions se manifestent avec une intensité et dans des proportions variables selon les individus.

2. Il y a des êtres humains qui sont dépourvus de certaines impulsions ou, du moins, chez qui ces dernières sont si faibles qu'elles demeurent pratiquement sans effet. Il y a des hommes et des femmes dépourvus de la tendance à la conservation de la race, ils ne désirent ni enfant ni successeur; il y en a qui manquent d'instinct sexuel (lacune souvent doublée chez la femme de la terreur de la maternité); d'autres n'ont aucune ambition ou ignorent le sentiment de

leur propre valeur; il y en a qui redoutent la lutte, d'autres, enfin, sont limités dans la possibilité de jouir des biens qu'apporte la richesse, etc.

Un commerçant est nécessairement animé par les impulsions que nous avons vues dans les chapitres précédents; dans tous les cas, par quelques-unes d'entre elles. Un individu chez lequel toutes les impulsions sont amoindries, ne deviendra guère commerçant.

Il ne suffit d'ailleurs pas seulement que les impulsions énumérées plus haut existent chez un homme placé par les circonstances dans le commerce, pour qu'il soit poussé au travail. Elles doivent se trouver en lui, comme nous l'avons vu, dans certaines proportions et à certains degrés, faute de quoi elles ne le poussent plus à l'activité commerciale. Elles peuvent même avoir un effet directement anti-économique. Il faut aussi qu'elles soient combinées avec une forme d'intelligence, un tempérament et un physique qui répondent aux nécessités de l'activité commerciale et, enfin, avec une provision d'idées favorables à cette dernière.

Le commerce exige le sens des réalités, la faculté de voir les généralités comme les détails, une certaine affinité pour les chiffres, de la force de caractère, de la ténacité, de l'indépendance d'esprit et de l'initiative. Il nécessite également une certaine robustesse du système nerveux.

Si l'imagination prédomine sur le sens des réalités chez un entrepreneur, il aura la tendance à se lancer dans de nombreuses affaires et spéculations, il sera riche en initiatives, mais ses entreprises risqueront plus que d'autres de ne pas avoir une issue heureuse.

L'amour des chiffres et une certaine pauvreté d'imagination caractérisent les entrepreneurs prudents, économes, travailleurs.

Nous avons vu aussi que certains individus sont indiqués pour les travaux comptables, mais sont dépourvus de la force de caractère nécessaire pour d'autres fonctions. La division du travail dans le commerce leur permet de trouver une activité appropriée à leur nature.

Les grands entrepreneurs ont la particularité de posséder simultanément à un degré souvent très développé des facultés qui semblent contradictoires. Un raisonnement puissant et une grande maîtrise d'eux-mêmes leur permettent d'utiliser leurs aptitudes antinomiques selon les nécessités. Ainsi, lors de la conclusion d'un contrat, ils pourront être, selon les circonstances, souples ou inflexibles. Dans leurs spéculations, leur imagination travaillera de pair avec une vision nette des réalités.

L'homme qui aime l'activité économique et qui possède à la fois une imagination vive, un esprit pratique, une énergie indomptable et une santé de fer réunit les éléments qui font le génie commercial.

Neuchâtel et Neuveville (Suisse).

Printemps 1930.

LISTE DES OUVRAGES CITES OU CONSULTES

I. — *Psychologie et sociologie en général*

- Baudouin Charles. — *Etudes de Psychanalyse*, Delachaux et Niestlé S. A., Neuchâtel et Paris.
- Bergson Henri. — *L'énergie spirituelle*, Félix Alcan, Paris, 1922.
- Bovet Pierre. — *L'instinct combatif*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, 1917.
- Cazamian Louis. — *Etudes de Psychologie littéraire*, Payot, 1913.
- Dumas Georges. — *Traité de Psychologie*, Alcan, Paris, 1923.
- Hellpach Willy. — *Nervenleben und Weltanschauung*. Ihre Wechselbeziehungen im deutschen Leben von heute, publié dans la collection «Grenzfragen des Nerven- und Seelenlebens», Wiesbaden, 1906, cahier xli.
- Jâmes William. — *Précis de Psychologie*. Traduction française par E. Baudin et G. Berthier, Paris, Marcel Rivière et Cie, 1912.
- Lalande A. — *Dictionnaire de la Philosophie*, Alcan, Paris, 1928.
- Paulhan. — *Psychologie de l'invention*, Alcan, Paris, 1904.
- Dans cette catégorie, d'ordre général, nous mentionnons exclusivement les ouvrages cités dans notre étude. Il va sans dire que la littérature psychologique et sociologique consultée fut plus étendue.

II. — Philosophie et Psychologie économiques et commerciales

- Croce Benedetto. — *Philosophie de la pratique économique et éthique*, Alcan, Paris.
- Fayol Henri. — *Administration industrielle et générale*. Paris, Dunod, 1920.
- Fouillée Alfred. — *Le socialisme et la sociologie réformiste*, Alcan, Paris.
- Grasset Bernard. — *Remarques sur l'action*, Paris, Gallimard, 1928.
- Jaroslaw. — *Ideal und Geschäft*, Diederichs, Jena, 1912.
- Lamprecht. — *Das Prinzip der Kausalität des seelischen und sozialen Geschehens, insbesondere des Wirtschaftslebens*, 1925.
- Le Dantec Félix. — *L'égoïsme seule base de toute société*, Ernest Flammarion, Paris.
- Münsterberg. — *Psychologie und Wirtschaftsleben*, Leipzig, 1910.
- Palewski Jean-Paul. — *Le rôle du chef d'entreprise dans la grande industrie. Etude de psychologie économique*. Paris, Les Presses Universitaires de France, 1924.
- Rathenau Walter. — *Die neue Wirtschaft*, Berlin, 1918.
- Schack Herbert. — *Wirtschaftsformen*. Gustav Fischer, Jena, 1927.
- Schmoller Gustav. — *Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre*. Duncker und Humblot, 1901.
- Simmel G. — *Philosophie des Geldes*. Duncker und Humblot.
- Sombart Werner. — *Der Bourgeois*. Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen, Duncker und Humblot, München und Leipzig, 1923.
- Tarde Gabriel. — *Psychologie économique*, Alcan, Paris, 1902.
- Wagner Adolphe. — *Grundlegung der politischen Oekonomie*. C. F. Winter'sche Verlagshandlung, Leipzig, 1892, t. I.
- Walther Léon. — *La Technopsychologie du travail industriel*. Delachaux et Niestlé S. A., Neuchâtel et Paris, 1926.
- Weber A. — *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*. (Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band 21).

III. — *Histoire et critique littéraires et ouvrages concernant d'une façon générale la société allemande au cours du siècle passé*

- Bertheau Frd. — *Goethe und seine Beziehungen zur schweizerischen Baumwollindustrie*, Wetzikon, 1888.
- Biese Alfred. — *Deutsche Literaturgeschichte*, C. H. Becksche Verlagsbuchhandlung, Munich, 1919, t. II et III.
- Bornstein Paul. — *Der Kaufmann im Spiegel der neueren Dichtung*, dans la revue *Der Kaufmann und das Leben*, 1. Jahrgang 1911/12, Ernest Poeschel Veg., Leipzig.
- Eloesser Arthur. — *Thomas Mann, Sein Leben und sein Werk*, S. Fischer, Berlin, 1925.
- Eucken Rudolf. — *Geistige Strömungen der Gegenwart*, Berlin und Leipzig, 1920.
- Freytag Gustave. — *Erinnerungen aus meinem Leben*, Verlg. Hirzel, 1899.
- Geffken J. — *Die Tendenz in «Soll und Haben»*, in *Zeitschrift für vergleichende Literaturgeschichte*, vol. VII, Berlin, 1899.
- Lichtenberger. — *L'Allemagne moderne et son évolution*, Flammarion, Paris, 1917.
- Lublinski Samuel. — *Literatur und Gesellschaft im 19. Jahrhundert*, Veg. Siegfried Cronbach, Berlin.
- Lücke Theodor. — *Der Kaufmann im Roman*, dans la revue *Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung*, Janvier 1928.
- Kliemann Horst. — *Der Kaufmannsgeist in literarischen Zeugnissen*, R. Oldenbourg, Munich et Berlin, 1925.
- Laxy Hélène. — *Der deutsche Kaufmannsroman von Thomas Mann, Buddenbrooks (1901) bis zur Gegenwart (1926)*, thèse de Cologne, 1927.
- Meyer Richard M. — *Die deutsche Literatur des 19. und 20. Jahrhunderts*, herausgegeben und fortgesetzt von Hugo Bieber. Georg Bondi, Berlin, 1923.
- Milke. — *Geschichte des deutschen Romans*. De Gruyter et Cie, Berlin, 1913.
- Muret Maurice. — *La littérature allemande d'aujourd'hui*, Lausanne, Payot, 1909.

- Rehm, Dr. Walther. — *Geschichte des deutschen Romans im 19. Jahrhundert*, t. I et II, Berlin und Leipzig, W. de Gruyter et Cie.
- Röhl, Dr. Hans. — *Der Kaufmann im Spiegel des deutschen Romans der Gegenwart*, dans la revue Zeitschrift für handelswissenschaftl. Forschung, Janvier-Février, 1923.
- Soergel Albert. — *Dichtung und Dichter der Zeit*, Leipzig, 1911.
- Soergel Albert. — *Dichtung und Dichter der Zeit* (Im Banne des Expressionnismus), 1926. R. Voigtländer, Leipzig.
- Wolff Walter. — *Technik und Dichtung*. Ein Ueberblick über hundert Jahre deutschen Schrifttums, Ernst Oldenburg, Leipzig, 1923.
- Wolff Walther. — *Article sur les romans d'employés de commerce*, dans la Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 1919, Glöckner, Leipzig.
- Wundt Max, *Goethes Wilhelm Meister und die Entwicklung modernen Lebensideals*, Göschen'sche Verlagshandlung, Berlin.
- Wüterich Alfred, Zürich. — *Der Kaufmann in Gustav Freytags «Soll und Haben»*, Schweizerischer Kaufmännischer Verein, Preisarbeiten für 1899/1900, Zürich, 1901.
- Ziegler Théobald. — *Die geistigen und sozialen Strömungen Deutschlands im 19. und 20. Jahrhundert*, Georg Bondi, Berlin, 1921.

IV. — *Ouvrages d'histoire économique et commerciale*

- Sombart Werner. — *Die deutsche Volkswirtschaft im neunzehnten Jahrhundert*, Georg Bondi, 1921.
- Steinhausen Georg. — *Der Kaufmann in der deutschen Vergangenheit*, Jena, Eugen Diederichs Verl.
- Pinner Félix (Karl Fassland). — *Deutsche Wirtschaftsführer*, Verlag der Weltbühne, Charlottenburg, 1924.

V. — *Romans analysés ou cités*

- Alberti Konrad. — (Konrad Sittenfeld) Cycle: *Der Kampf ums Dasein*: — *Schröter und Co*, 1896. — *Wer ist der stärkere*, 1896. — *Maschinen*, 1895, H. Steinitz, Berlin.

- Aram Kurt. — *Familie Dungs*, Ulstein Nr. 37, 1913.
- Auerbach Berthold. — *Dichter und Kaufmann*, 1839.
- Berend Alice. — *Spreemann et Cie*, S. Fischer, Berlin, 1916.
- Böhme Marguerite. — W.A.G.M.U.S. (Warenhausaktiengesellschaft Müllenmeister und Söhne), Berlin, Fontane, 1911.
- Brentano Clemens. — *Godwi*, 1802.
- El Corei. — *Das Haus Moletti Haupt*, 1919. M. Seyfert, Dresden
- Engel J. J. — *Herr Lorenz Stark*, Frankfurt et Leipzig, 1801.
- Fontane Théodore. — *Frau Jenny Treibel* (1893), F. Fontane et Cie, Berlin.
- Frenssen Gustave. — *Klaus Hinrich Baas* (1909), G. Grote, Berlin.
- Freytag Gustave. — *Soll und Haben*, 1855.
- Goethe Johann Wolfgang. — *Wilhelm Meisters Lehrjahre*, 1796; *Wilhelm Meisters Wanderjahre*, 1821; *Wilhelm Meisters theatralische Sendung*, J. G. Cotta'sche Buchhandlung, Stuttgart, Berlin, 1911.
- Greinz R. — *Das Haus Michael Senn*, Staackmann, Leipzig, 1909.
- Hackländer. — *Handel und Wandel*.
- Herzog Rudolf. — *Hanseaten* (1910), *Die Wiskottens* (1905), *Die vom Niederrhein* (1903), J. G. Cotta, Stuttgart.
- Heubner. — *Der heilige Geist*, Staackmann, Leipzig 1917.
- Hoffmann E. T. A. — *Der Artushof*, tiré des Serapions-Brüder, 1819-21.
- Ilg Paul. — *Lebensdrang*, Deutsche Verlagsanstalt, Stuttgart und Leipzig, 1906.
- Immermann. — *Die Epigonen*, 1836.
- Jünger Nathanaël. — *Rodenkamp und Söhne*, Kolonialroman, 1924.
- Kaufmann aus Mülheim*, Wismar, 1925, Hinstorffsche Verlagsbuchhandlung.
- Keller Gottfried. — *Martin Salander*, 1886.
- Kellermann. — *Der Tunnel*, 1913; *Die Brüder Schellenberg*, 1925; S. Fischer, Berlin.
- Köhne F. — *Das grosse Geschäft*.
- Kretzer Max. — *Söhne ihrer Väter*, 1908, Hellmann, Glaugau. — *Die Buchhalterin*, 1893, E. Pierson, Dresden.

Kullberg Fritjof. — *Heinrich Dultz und Söhne*, Eines deutschen Kaufmannshauses Glück und Untergang, Köhler und Krüger, Hamburg, 1925.

Mann Thomas. — *Buddenbrooks*, S. Fischer, Verlag, Berlin, 1901.

Richter Hans. — *Tradition*. E. Keils Verlag, Berlin 1924.

Schulenburg, Werner von der. — *Hamburg*, 1912, C. Reissner, Dresden.

Spielhagen. — *Sturmflut*, 1877.

Stilgebauer Ed. — *Der Börsenkönig*, 1907, R. Bong, Berlin.

Vershofen. — *Der Fenriswolf*, 1914. E. Diederichs, Jena.

TABLE DES MATIERES

	P ages
INTRODUCTION	1
La psychologie du commerçant en général.	
La contribution du roman à la psychologie du commerçant.	

PREMIERE PARTIE

Analyse des Romans	17
---------------------------------	----

LIVRE I

<i>Oeuvres de la période idéaliste (1796-1830)</i>	19
<i>Introduction: La vie économique allemande au début du dix-neuvième siècle</i>	19
<i>Section 1: Romans de l'école classique</i>	21
Chapitre 1. Généralités	21
Chapitre 2. Les années d'apprentissage de Wilhelm Meister de Johann Wolfgang Goethe	23
Chapitre 3. Les années de voyage de Wilhelm Meister de Johann Wolfgang Goethe	43
<i>Section 2: Les romans de l'école romantique</i>	47
Chapitre 1. Généralités sur l'école romantique	47
Chapitre 2. Godwi de Clemens Brentano	52
Chapitre 3. L'Artushof de E. T. A. Hoffmann	59
<i>Section 3: La littérature populaire du début du dix-neuvième siècle</i>	64
Herr Lorenz Stark de J. J. Engel	64

	Pages
LIVRE II	
<i>Les romans réalistes (1830-1870)</i>	66
Chapitre 1. La vie économique et les hommes d'affaires, de 1830 à 1870	66
Chapitre 2. Généralités sur les romanciers réalistes	68
Chapitre 3. Les Epigones de Karl Immermann	73
Chapitre 4. Poète et commerçant de Berthold Auerbach ..	81
Chapitre 5. Trafic et Commerce de F. W. Hackländer	91
Chapitre 6. Doit et Avoir de Gustave Freytag	94

LIVRE III	
<i>Le roman commercial allemand de la fondation de l'empire jus- qu'à nos jours</i>	116
Chapitre 1. L'économie allemande depuis 1870	116
Chapitre 2. Généralités sur la littérature de 1870 à 1900 ..	119
Chapitre 3. Le Raz de Marée de Spielhagen	122
Chapitre 4. Martin Salander de Gottfried Keller	128
Chapitre 5. Frau Jenny Treibel de Théodore Fontane	134
Chapitre 6. Deux romans de Max Kretzer: Fils de leurs pères et La comptable	138
Chapitre 7. Trois romans de Conrad Alberti: Schröter et Cie, Qui sera le plus fort, Machines	140
Chapitre 8. Le roman régional et la littérature impression- niste et expressionniste	146
Chapitre 9. Buddenbrooks de Thomas Mann	151
Chapitre 10. Klaus Hinrich Baas de Gustave Frenssen	170
Chapitre 11. Trois romans de Rudolf Herzog: Les Wiskot- tens, Hommes de la Hanse, Ceux du Bas- Rhin	189
Chapitre 12. Lebensdrang de Paul Ilg	192
Chapitre 13. Das Haus Michael de R. Greinz	194
Chapitre 14. Spreemann et Cie d'Alice Berend	196
Chapitre 15. Trois romans contemporains: « Hambourg par Werner von der Schulenburg », « Le Fenriswolf par Vershofen », « L'esprit Saint par Heubner »	199
Chapitre 16. Encore quelques noms	202

SECONDE PARTIE

Pages

Exposé de la psychologie du commerçant telle qu'elle résulte de l'analyse des romans	207
Chapitre 1. <i>Généralités sur la vie des Affaires</i>	207
Rôle de l'individu, libre arbitre et déterminisme dans les affaires. La vie des affaires: une lutte.	
Chapitre 2. <i>L'entreprise et les fonctions qu'elle comporte:</i>	
Projets	214
Réalizations: L'organisation et l'exploitation. La conclusion des contrats. Les calculs et la comptabilité. La manipulation des marchandises. Le commandement. L'affinité de l'individu pour le commerce	
	222
Chapitre 3. <i>Les forces psychiques à la base de l'activité commerciale</i>	222
Les forces psychiques élémentaires, sources de l'intérêt économique: La tendance à la conservation de soi-même et des siens. L'impulsion créatrice. Le besoin d'activité. L'impulsion dominatrice. La soif de liberté. L'amour de la lutte. La conscience de la valeur de soi-même. Les tendances érotiques. Le désir des jouissances que procure la richesse. L'aspiration à la réalisation d'un type d'homme supérieur.	
Chapitre 4. <i>Influence du milieu social sur la mentalité de l'homme d'affaires</i>	250
Les idées morales et esthétiques.	
Influence du développement de la technique des affaires.	
Chapitre 5. Conclusion	255
BIBLIOGRAPHIE	258
TABLE DES MATIERES	265

— — — — —

ERRATA

Page	Ligne	Au lieu de :	Lisez :
6	27	instrospection	<i>introspection</i>
9	6	auto-biographie	<i>autobiographie</i>
9	12	psycho-pathologie	<i>psychopathologie</i>
22	25	chanté	<i>chantés</i>
30	24	s'écroulèrent	<i>s'écoulèrent</i>
34	7	sybille	<i>sibylle</i>
36	25	tint	<i>tint</i>
44	25	aux	<i>au</i>
71	33	anti-commerciale	<i>anticommerciale</i>
77	27	a	<i>à</i>
79	19	laqule	<i>laquelle</i>
86	13	d'Ephraïm	<i>d'Ephraïm</i>
89	20	d'hommes	<i>d'homme</i>
100	18	de Eléonore	<i>d'Eléonore</i>
110	13	retourne	<i>revient</i>
125	32	gentilhommes	<i>gentilshommes</i>
130	2	apperçus	<i>aperçus</i>
135	7	jeunes	<i>jeunes gens</i>
156	26	peut	<i>peu</i>
157	27	non sens	<i>non-sens</i>
159	27	d'obligation	<i>l'obligation</i>
222	10	inclinaisons	<i>inclinations</i>
225	27	des	<i>ses</i>
233	12	XX ^e	<i>XIX^e</i>
236	23	Die deutsche Dichtung der Gegenwart	<i>Dichter und Dichtung der Zeit</i>
238	29	qui	<i>que</i>
243	13	lautre	<i>l'autre</i>
246	17	un	<i>une</i>
248	20	eut	<i>eût</i>
248	20	indisibie	<i>indicible</i>
252	26	confondues	<i>confondus</i>
253	20	pofonde	<i>profonde</i>
253	29	classe	<i>classer</i>
255	17	dépourvues	<i>dépourvus</i>

